



CHAMBRE
D'AGRICULTURE
RHÔNE-ALPES



A.V.E.C. Rhône-Alpes



CHAMBRE
D'AGRICULTURE
AIN



intermède

Architecture générale du dispositif de formation pour les points de vente collectifs

Janvier 2009



PRÉFECTURE
DE LA RÉGION
RHÔNE-ALPES

Direction régionale
du travail, de l'emploi
et de la formation professionnelle



Fonds social européen



vivea
Fonds pour
la Formation
des Entrepreneurs
du Vivant

SAVOIR ENTRETENIR DES RELATIONS HUMAINES SAINES ET EFFICACES

Modules	Sous Modules	Séquences de formation
Module 1 : Construire un projet collectif	M 1.1 : Se connaître entre adhérents	Se connaître et se reconnaître entre acteurs : qui sommes nous ? (présentation)
		Se connaître et se reconnaître entre acteurs : que voulons nous ? (objectifs individuels et attentes)
	M 1.2 : Repérer les fonctionnements spécifiques des PVC	Principes et fonctionnement d'un PVC (intervention du réseau AVEC Rhône-Alpes)
		Visite de PVC et échange avec des adhérents
		Incidences du PVC sur les exploitations agricoles
		Rôles et points clés du règlement intérieur (travail en équipe, autorité saine, sanctions...)
	M 1.3 : Définir une organisation collective	Passer des objectifs individuels au projet collectif du PVC
Définir et mettre en place une organisation collective pour le PVC		
Rédiger le règlement intérieur : outils, méthodes et contenu (rédaction complète)		
Module 2 : Travailler ensemble au quotidien	M 2.1 : Communiquer entre adhérents	Les bases de la communication interne
		Outils et méthodes de communication interne
		Techniques d'animation d'un groupe et conduite de réunion
	M 2.2 : Prendre des décisions collectivement	La prise de décision collective : principes, modalités, méthodes et outils
		Définition et mise en place d'une procédure de prise de décision collective pour le PVC
	M 2.3 : Prévenir et gérer les conflits	Règles et principes indispensables pour une vie de groupe saine
		Techniques de régulation des tensions et de gestion des conflits
Module 3 : Gérer des salariés	M 3.1 : Définir le poste du "salarié de PVC" et le recruter	Un poste de salarié au sein du PVC ? : besoins, opportunités et menaces
		La fiche de poste d'un salarié de PVC : missions, tâches concrètes et prévision
		Le recrutement d'un salarié de PVC : déroulement, méthodes et outils
	M 3.2 : S'adapter au droit du travail	Réglementation et droit du travail : théorie sur le cas du salarié de PVC
		Réglementation et droit du travail : mise en pratique sur le cas du salarié de PVC
		Le contrat de travail
	M 3.3 : Manager le salarié du PVC	Organisation concrète et planification du travail d'un salarié sur le PVC
Les bases du management d'un salarié de PVC		
Optimiser le relationnel entre producteurs et salarié d'un PVC		

CONSTRUIRE ET FAIRE EVOLUER UNE STRUCTURE ADAPTEE A NOS OBJECTIFS

Modules	Sous Modules	Séquences de formation	
Module 4 : Définir le dimensionnement économique du PVC	M 4.1 : Déterminer la faisabilité commerciale du projet	Principes du diagnostic commercial d'un PVC : gamme, zone de chalandise, services, offre et concurrence, clientèle, jours d'ouverture...	
		Méthodes et outils pour l'étude de faisabilité commerciale	
		Concevoir son étude de faisabilité commerciale	
		Faire des choix en utilisant les résultats de l'étude de faisabilité	
	M 4.2 : Définir les produits et volumes nécessaires au PVC	Quels produits et volumes fournir au PVC ?	
		Coût de revient en production et prix de vente sur le PVC	
	M 4.3 : S'assurer de la faisabilité économique du projet	Les bases du diagnostic économique d'un PVC	
		Méthodes et outils pour l'estimation des différentes charges	
		Concevoir son étude de faisabilité commerciale	
		Faire des choix en utilisant les résultats de l'étude de faisabilité	
Module 5 : Faire les choix juridiques, fiscaux, sociaux... et respecter la législation	M 5.1 : Travailler en conformité avec l'environnement réglementaire	L'environnement réglementaire d'un PVC	
		Les formalités administratives liées au bâtiment / local de vente	
		Les obligations liées à la concurrence, consommation et répression des fraudes	
	M 5.2 : Définir le statut juridique du PVC	Les différents statuts juridiques et leurs incidences sociales et fiscales	
		Choisir et ciseler son statut juridique pour l'adapter aux besoins du groupe	
		Amendement du règlement intérieur pour le rendre cohérent avec le statut choisi	
	Module 6 : Définir et mettre en œuvre l'organisation marchande du PVC	M 6.1 : Définir la politique commerciale	Organisation de la gestion commerciale du PVC
			Quelle politique tarifaire pour le PVC ?
			Stratégie d'adaptation de l'organisation marchande face aux évolutions
M 6.2 : Concevoir et agencer le local de vente		Etude et design du local : besoins, plan, flux de circulation...	
		Logique d'agencement du local : espaces, repères visuels, séquençage...	
		Atmosphère de vente : éclairage, décoration, information sur les produits et les exploitations...	
M 6.3 : Choisir du mobilier adapté aux produits		Les besoins en linéaires, matériel et équipement (service arrière / libre service)	
		Règles d'implantation des produits dans un magasin	
		Marketing visuel et stimulation de l'acte d'achat	

FAIRE FONCTIONNER LE POINT DE VENTE AU QUOTIDIEN

Modules	Sous Modules	Séquences de formation	
Module 7 : Optimiser la logistique d'approvisionnement et la gestion des stocks	M 7.1 : Approvisionner le PVC	Principes de l'approvisionnement d'un magasin et réglementation / livraison	
		Planning et règles d'approvisionnement du PVC	
		Outils et méthodes pour gérer l'approvisionnement du PVC	
		Organisation sur son exploitation pour assurer l'approvisionnement du PVC	
	M 7.2 : Gérer les stocks et assurer la mise en rayon	Principes de la gestion des stocks d'un magasin et réglementation / stockage et entreposage	
		Règles de gestion des stocks du PVC et des autres circuits de distribution	
		Outils et méthodes pour la gestion des stocks	
Mise en rayon : juger du seuil de reassort et optimiser la liaison entre les linéaires et les stocks			
Module 8 : Organiser le bureau et assurer l'exécution des tâches administratives	M 8.1 : Se mettre en règle d'un point de vue administratif	Législation administrative liée au PVC, origine de celle-ci, sanctions en cas de non-respect	
		Outils et méthodes de gestion des formalités administratives sur un PVC	
		Appropriation par la rédaction de pièces types requises par l'administration (bons dépôts et retrait, fiche paie, déclarations fiscales et sociales...)	
	M 8.2 : Assurer le fonctionnement du bureau	L'organisation du bureau : besoins, personnes intervenant, fréquence, modes de classement / rangement, fonctionnement...	
		Téléphone / fax / e-mail et prise de commandes	
		Dossier "pièces à conviction" et procédure à appliquer en cas de contrôle (inopiné ou non) du PVC	
Module 9 : Tenir la caisse, produire la comptabilité et assurer un suivi financier	M 9.1 : Tenir la caisse en lien avec la comptabilité	Cadre comptable et bases de fonctionnement de la comptabilité d'un PVC	
		Les outils d'aide à la réalisation de la comptabilité : liste, choix et conséquences	
		Utilisation de la caisse et codage des produits (sorties caisse)	
	M 9.2 : Assurer un suivi financier et le valoriser	Techniques, méthodes et outils de suivi financier	
		L'exploitation des chiffres comptables : lesquels ? comment les analyser ? comment réagir ?	
		Fixation du taux de commission de mise en marché du PVC	
Module 10 : Respecter la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité	M 10.1 : Assurer le respect des règles d'hygiène	L'hygiène en PVC (théorie) : réglementation, bases hygiène alimentaire, risques sanitaires et dangers microbiologiques, facteurs développement...	
		L'hygiène en PVC (pratique) : autocontrôles, enregistrements, plan de nettoyage / désinfection	
		Le plan de maîtrise sanitaire (HACCP) et le règlement intérieur sanitaire	
	M 10.2 : Garantir la sécurité du travail	Les risques d'accidents : risques / personnel, clientèle, événementiel, responsabilité professionnelle, réglementation ERP, prévention / prévision...	
		Les contrats d'assurance : garanties à souscrire	
		Le document de prévention des risques	

SAVOIR VENDRE EFFICACEMENT

Modules	Sous Modules	Séquences de formation
Module 11 : Promouvoir le point de vente et vendre les produits	M 11.1 : Satisfaire les attentes de la clientèle	Connaissance des besoins et des attentes des consommateurs
		Comment soigner le relationnel clientèle ?
		La proposition de services en lien avec le PVC
	M 11.2 : Mettre en valeur le PVC et promouvoir ses produits	Expliquer le PVC et mettre en valeur son concept
		Connaître les produits du PVC et en faire la promotion
	M 11.3 : Optimiser les ventes	Les bases du marketing
		Comportement, attitudes et techniques de vente
	Module 12 : Faire connaître le PVC dans son territoire	M 12.1 : Elaborer et mettre en œuvre une politique de communication
Stratégie commerciale et plan de communication du PVC		
Identité visuelle et commerciale du PVC (logo, nom, couleur, éthique, discours, offre, spécificité, points clés...)		
M 12.2 : Définir des outils et supports de communication		Outils et supports de communication pour un PVC : avantages et inconvénients
		La communication via la signalétique et la papeterie (enseigne, potence, façade, panneau, tract, trombinoscope, affichette, étiquetage, ...)
		La communication via les médias et les TIC (presse, radio, TV, mailing, site Internet...)
M 12.3 : Créer et animer des événements		Faire de l'événementiel pour l'ouverture ou l'inauguration d'un PVC
		Organiser et gérer une animation / opération commerciale d'envergure

SAVOIR EVOLUER

Modules	Sous Modules	Séquences de formation	
Module 13 : Analyser l'activité du PVC et faire face à des changements d'organisation	M 13.1 : Produire des bilans d'activité réguliers	Bilan économique de l'activité du PVC	
		Diagnostic de la vie de groupe dans le PVC	
	M 13.2 : Apprécier les écarts et en faire l'analyse	La problématique induite par le changement : description, illustration et discussion	
		Analyse des objectifs individuels et (re)définition du projet collectif	
		Repérage des actions adaptatives possibles	
	M 13.3 : Imaginer un scénario nouveau pour l'avenir	Percevoir le PVC de l'extérieur	
		Créativité et innovation pour le PVC	
	Module 14 : Assurer une veille et faire de la prospective	M 14.1 : Assurer une veille pour anticiper les évolutions de contexte	La mission de veille pour un PVC : enjeux, outils et méthodes (théorie)
			Organisation et mise en place d'un système de veille sur un PVC (pratique)
Diagnostic de contexte et anticipation des évolutions pour un PVC			
M 14.2 : Construire et actualiser une vision prospective du PVC		La mission de prospective pour un PVC : intérêts, outils et méthodes (théorie)	
		Organisation et mise en place d'une démarche prospective sur un PVC (pratique)	
		Stratégie et plan d'action pour réagir et s'adapter aux besoins futurs	