

Programme de formation

Formation initiale au métier de marchand de presse

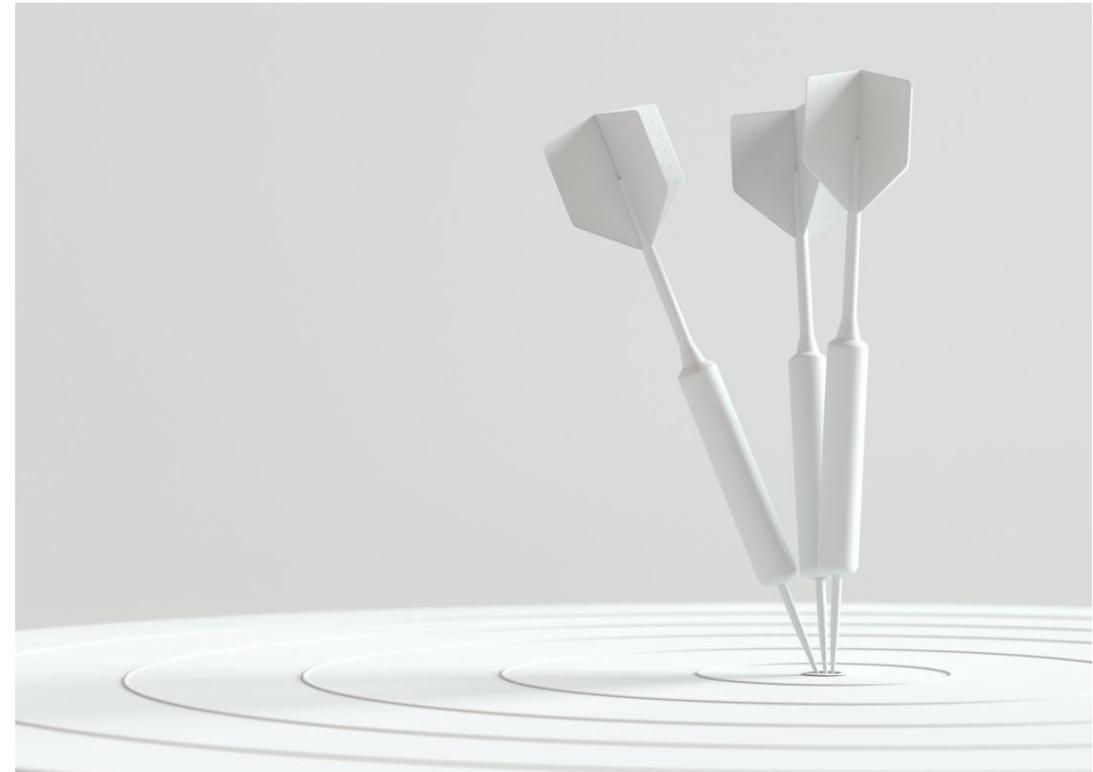


Bretagne - Pays de la Loire



Objectifs

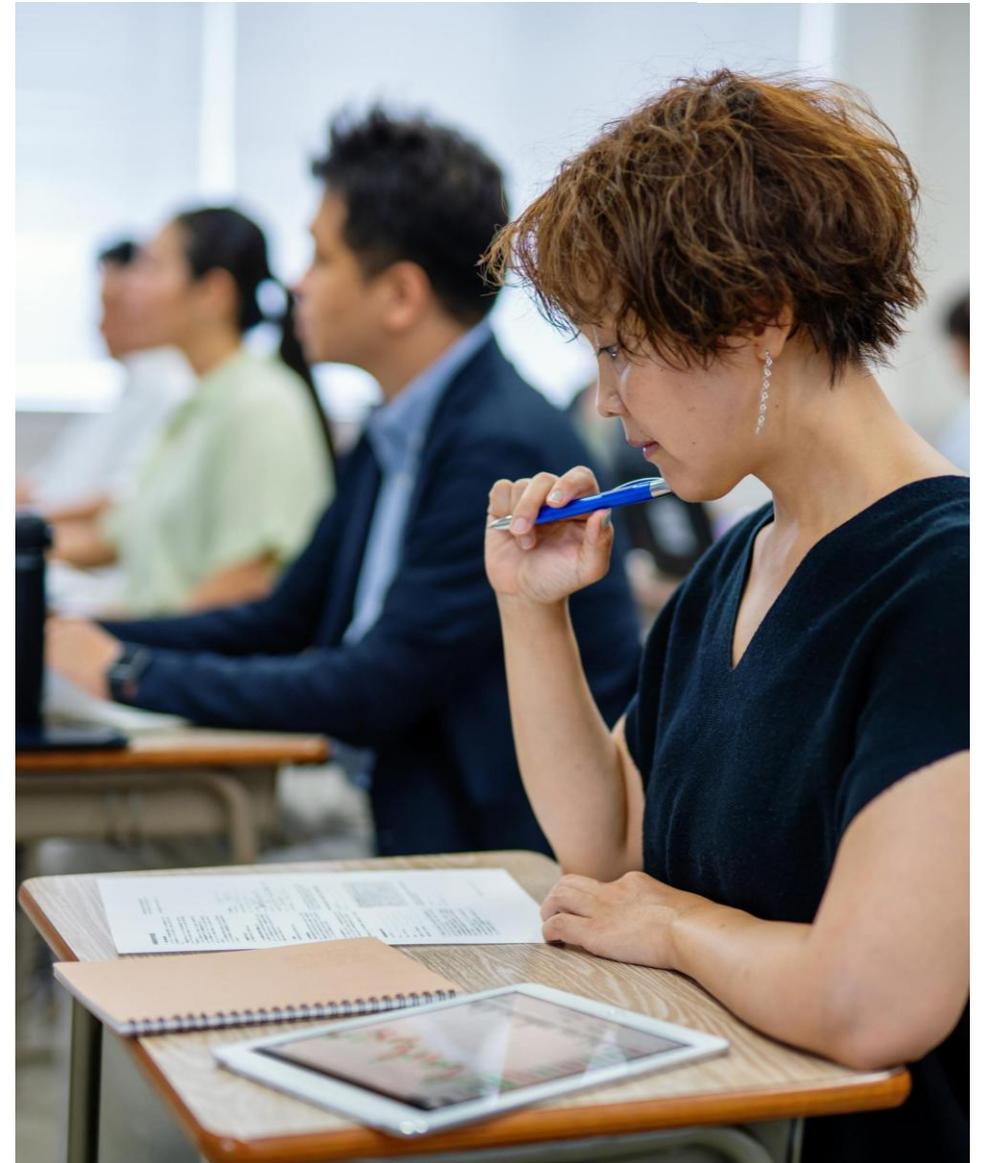
- Connaître la législation du métier de marchand de presse
- Connaître le produit presse
- Gérer efficacement son rayon presse pour augmenter sa marge
- Savoir utiliser les outils pour gérer et adapter son offre
- Identifier et mettre en place des stratégies de diversification et modernisation
- Avoir connaissance du cadre juridique et social.



Informations

- **PRÉREQUIS** : aucun
- **Formation obligatoire** pour exercer le métier de marchand de presse – **Formation certifiante**
- **PROFIL STAGIAIRE** : nouveau marchand ou marchand déjà en activité
- **DURÉE** : 14 heures de formation réparties sur 2 jours
- **HORAIRES** : **1^{er} jour**: 9h00-17h00 (matin 9H00-12H00 – déjeuner offert - après-midi 13H00-17H00) / **2^{ème} jour**: 7h00 – 14h00
- **TARIF** : 990 € HT par stagiaire (1.188 € TTC- TVA 20%)
- **CONTACT** : formation@armordistripresse.fr

Accessible aux personnes handicapées. Pour plus de renseignements sur les modalités d'accès, merci de nous contacter.



Programme – Jour 1

En salle de méthode pédagogique expositive

Connaître l'environnement et le métier de marchand de presse

- Les principes fondamentaux et législatifs
- La chaîne de distribution et ses intervenants
- Visite du dépôt
- Session questions/réponses

Le marché de la presse

- Les typologies de points de vente
- Répartition des ventes sur le secteur

Les produits presse

- Segmentation et familles de titres
- Catégories de règlements / commissions

La rémunération

- Commissions et sur-commissions

Gérer son rayon au quotidien

- La réception de la livraison
- Le traitement des invendus
- La gestion des réclamations et des oubliés

Gestion de son offre presse

- Outil de gestion PRESSE CONNECT
- Outils de gestion SADP

Merchandising, modernisation, diversification

- Aide à la modernisation
- Stratégie de diversification
- Plan merchandising

Programme – Jour 2

En point de vente et en salle, expérience concrète chez un marchand en activité – Lieu : déterminé à l'avance par le formateur

Cas pratique : application des acquis en point de vente

- Réception et mise en place de la livraison
- Traitement des invendus
- Gestion des réclamations

Retour en salle

- Résumé des acquis

Le cadrage des documents et la gestion administrative

- Le relevé hebdomadaire de presse
- Le relevé de compte
- L'enregistrement comptable du relevé

Juridique et social

- Embauche et rémunération
- Santé et sécurité au travail
- Dispositions spécifiques aux marchands de presse et de jeux de hasard
- Obligations fiscales et sociales

Conclusion

- Evaluation des acquis via QCM



**Recommandation
de la formation**

96%

Chez ARMOR
DISTRIPRESSE nous
accordons de l'importance à
votre satisfaction

Etude de satisfaction menée sur l'ensemble des stagiaires
formés depuis 2020