

Catalogue des formations

NC MOBIUS
RETAIL
CONSULTING



L'art de la vente omnicanale

Objectif de la formation : Maîtriser les leviers de conversion et de fidélisation dans un environnement omnicanal.

Public visé et prérequis : Vendeurs, responsables de magasin, responsables de zone. Aucun prérequis nécessaire.

Programme détaillé :

Les fondamentaux de l'omnicanal et les nouveaux parcours clients.

Adapter son discours et ses outils de vente à chaque canal.

Techniques de vente intégrant le digital en magasin.

Suivi et relance client : créer un lien durable après la vente.

Mesurer et optimiser la performance omnicanale.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting



Comprendre et analyser les KPI dans le Retail

Objectif de la formation : Décrypter et piloter les indicateurs clés de performance d'un point de vente.

Public visé et prérequis : Directeurs, responsables et managers de magasin. Notions de base en gestion souhaitées.

Programme détaillé :

Identifier les KPI essentiels du retail.

Analyser les ratios de productivité, rentabilité et performance commerciale.

Relier les KPI à la stratégie et aux plans d'action.

Créer un tableau de bord clair et opérationnel.

Évaluer les résultats et ajuster les actions.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting



Piloter la productivité en magasin

Objectif de la formation : Optimiser la performance opérationnelle en magasin à travers la gestion des ressources et du temps.

Public visé et prérequis : Managers, directeurs adjoints, responsables régionaux.

Programme détaillé :

Les leviers de productivité dans le retail.

Optimisation des tâches et suppression des irritants.

Planification intelligente et répartition des ressources.

Mesure et pilotage du rendement.

Suivi continu et ajustements en fonction des résultats.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting



Devenir expert en lecture et analyse de CEX

Objectif de la formation : Interpréter et exploiter les indicateurs d'expérience client pour booster la satisfaction et les ventes.

Public visé et prérequis : Responsables client, managers de magasin, responsables de zone.

Programme détaillé :

Les fondements de la CEX et ses indicateurs clés.

Analyse qualitative et quantitative des retours clients.

Transformer les insights clients en actions concrètes.

Impliquer les équipes dans la culture client.

Piloter les plans d'amélioration continue.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting



Maîtriser la modulation et les équilibres RH

Objectif de la formation : Comprendre et piloter la modulation du temps de travail pour une meilleure productivité et équité.

Public visé et prérequis : Directeurs et responsables de magasin, RH réseau.

Programme détaillé :

Les principes de la modulation et du temps de travail annualisé.

Identifier les écarts et optimiser les plannings.

Gérer les pics et creux d'activité sans déséquilibre RH.

Suivre et ajuster les compteurs d'heures.

Mettre en place un pilotage prévisionnel simple et efficace.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting



Construire un planning cohérent et efficace

Objectif de la formation : Créer des plannings réalistes, conformes et adaptés à l'activité commerciale.

Public visé et prérequis : Managers, adjoints, responsables RH et coordinateurs réseau.

Programme détaillé :

Les bases légales et pratiques de la planification.

Intégrer les contraintes commerciales et RH.

Répartir les heures selon les flux et les compétences.

Utiliser les bons outils de construction de planning.

Analyser et ajuster la planification dans le temps.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting



Mener des entretiens individuels impactants

Objectif de la formation : Conduire des entretiens efficaces pour motiver, recadrer ou accompagner la progression.

Public visé et prérequis : Managers, responsables RH et directeurs.

Programme détaillé :

Les différents types d'entretiens et leurs enjeux.

Préparer et structurer son échange.

Les clés d'une communication assertive et constructive.

Savoir écouter, questionner et conclure.

Formaliser et suivre les engagements pris.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting



Développer sa posture managériale

Objectif de la formation : Renforcer sa légitimité et son leadership au quotidien.

Public visé et prérequis : Managers de proximité, responsables de magasin, coordinateurs.

Programme détaillé :

Identifier son style de management et ses points forts.

Adapter sa posture selon les situations et les équipes.

Encourager la responsabilisation et la confiance.

Donner du feedback constructif.

Ancrer des pratiques managériales durables.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting



Organiser efficacement son temps et son énergie

Objectif de la formation : Retrouver un équilibre entre efficacité professionnelle et bien-être personnel.

Public visé et prérequis : Tout public souhaitant améliorer sa gestion du temps.

Programme détaillé :

Identifier ses priorités avec la matrice d'Eisenhower.

Planifier ses tâches avec la méthode Pomodoro.

Gérer les interruptions et la charge mentale.

Intégrer le management à distance dans son organisation.

Installer des routines durables pour un meilleur équilibre vie pro / vie perso.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting



Déploiement digital en point de vente

Objectif de la formation : Accompagner les équipes dans l'adoption des outils digitaux (tablettes vendeur, CRM, etc.).

Public visé et prérequis : Managers, formateurs, responsables digitaux et retail.

Programme détaillé :

Les enjeux du digital en magasin.

Accompagner le changement et lever les freins.

Former les équipes à l'usage des outils connectés.

Suivre l'impact du digital sur les performances.

Créer un plan de déploiement progressif et efficace.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting



Mieux se connaître pour mieux communiquer (DISC)

Objectif de la formation : Utiliser la méthode DISC pour comprendre les profils comportementaux et améliorer la communication.

Public visé et prérequis : Managers, responsables RH, équipes support.

Programme détaillé :

Découvrir les 4 profils DISC et leurs caractéristiques.

Identifier son propre profil et celui de ses collaborateurs.

Adapter sa communication selon les profils rencontrés.

Prévenir les tensions et améliorer la cohésion.

Faire du DISC un outil de management au quotidien.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting



Comprendre les messages contraignants

Objectif de la formation : Identifier les schémas de communication limitants et les transformer en leviers positifs.

Public visé et prérequis : Managers, coachs internes, responsables RH.

Programme détaillé :

Les 5 messages contraignants selon l'analyse transactionnelle.

Reconnaître leurs manifestations dans les comportements.

Apprendre à les désamorcer par une communication adaptée.

Valoriser les qualités associées pour renforcer la motivation.

Installer une culture managériale plus bienveillante.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting



Manager leader coach : les 3 casquettes managériales incontournables

Objectif de la formation : Développer un management agile en combinant direction, accompagnement et inspiration.

Public visé et prérequis : Managers, responsables de région, cadres dirigeants.

Programme détaillé :

Les 3 postures managériales : leader, manager, coach.

Identifier quand adopter chaque posture.

Favoriser l'autonomie et l'engagement des collaborateurs.

Renforcer la confiance et la responsabilisation.

S'approprier des outils concrets de coaching managérial.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting



Manager l'intergénérationnel

Objectif de la formation : Mieux comprendre les différences de générations pour renforcer la cohésion et la performance collective.

Public visé et prérequis : Managers, DRH, dirigeants d'équipe multi-générationnelle.

Programme détaillé :

Les 5 générations au travail : caractéristiques et attentes.

Identifier les sources de tension et de complémentarité.

Adapter son management selon les profils générationnels.

Créer une dynamique de transmission et d'apprentissage.

Faire de la diversité générationnelle une force d'équipe.

Durée et modalités pédagogiques : 2 jours – Présentiel ou distanciel synchrone – Méthodes actives, études de cas et mises en situation terrain.

Modalités d'évaluation : Évaluation continue + QCM final – Attestation de réussite délivrée en fin de formation.

Certification qualité : Organisme certifié Qualiopi – Finançable OPCO / France Travail.

Contact : ncmobiusretailconsulting@gmail.com | NC Möbius Retail Consulting

