

CATALOGUE DES FORMATIONS



NC MOBIUS RETAIL
CONSULTING

La boucle infinie de la performance...





*En
savoir
plus...*

**SUR NOS
FORMATIONS**



**NC MOBIUS RETAIL
CONSULTING**

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation continue +
QCM final

Attestation de réussite
delivree en fin de
formation.

CERTIFICATION QUALITE

Organisme certifie
Qualiopi

Finançable OPCO / France
Travail.

CONTACT

[ncmobiusretailconsulting
@gmail.com](mailto:ncmobiusretailconsulting@gmail.com)

+ 33 6 17 83 67 66

L'ART DE LA VENTE OMNISCANALE

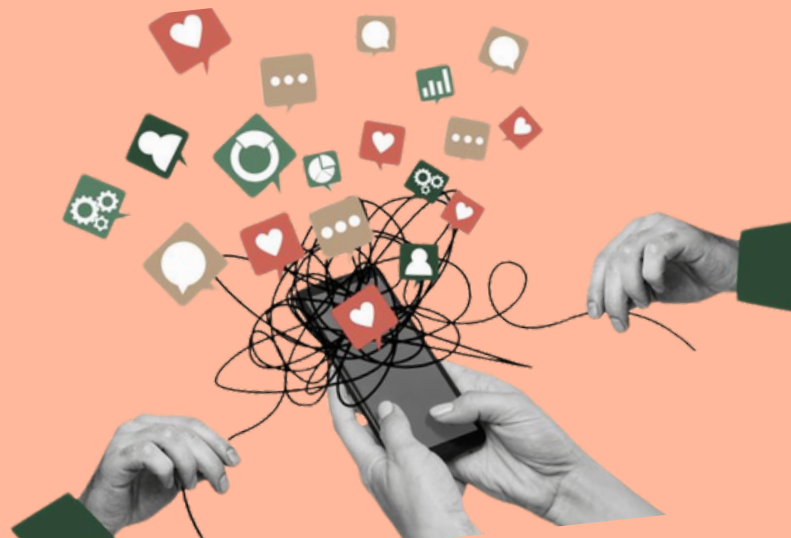
Objectif de la formation : Maîtriser les leviers de conversion et de fidélisation dans un environnement omniscanal.

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

Programme détaillé :

- Les fondamentaux de l'omniscanal 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 omniscanale.

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



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 a 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.

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.

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.

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.

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 les règles et pratiques de la planification.
- Intégrer les contraintes commerciales et RH.
- Repartir 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.

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.

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 manageriales durables.

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

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.

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.

MIEUX SE CONNAÎTRE “ POUR MIEUX COMMUNIQUER (DISC)”

Objectif de la formation : Utiliser la methode DISC pour comprendre les profils comportementaux et ameliorer la communication.

Public visé et prérequis : Managers, responsables RH, equipes 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 rencontres.
- 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.

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.

MANAGER LEADER COACH : LES 3 CASQUETTES MANAGÉRIALES INCONTOURNABLES



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.

OPTIMISER SON MANAGEMENT RESPONSABLE RAYON

Objectif de la formation : Maîtriser les fondamentaux du management afin d'organiser, motiver et accompagner efficacement son équipe au quotidien.

Public visé et prérequis : Responsables de rayon, managers de proximité, adjoints de magasin.

Programme détaillé :

- Clarifier son rôle et adopter une posture de manager reconnue.
- Organiser le travail, fixer des priorités et déléguer efficacement.
- Développer une communication constructive avec son équipe.
- Adapter son style de management et accompagner la montée en compétences.
- Motiver ses collaborateurs et gérer les situations difficiles.

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

ÊTRE AMBASSADEUR DE MARQUE

Objectif de la formation : Développer une expérience client différenciante en incarnant les valeurs de l'enseigne et en maîtrisant les techniques de vente.

Public visé et prérequis : Conseillers de vente, vendeurs, responsables de magasin.

Programme détaillé :

- Comprendre la culture d'entreprise, les valeurs de marque.
- Accueillir le client et créer une relation de confiance durable.
- Identifier les besoins et construire une expérience d'achat personnalisée.
- Maîtriser les étapes de la vente et développer les ventes complémentaires.
- Gérer les situations délicates et fidéliser durablement la clientèle.

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

ÊTRE AMBASSADEUR DE MARQUE

Objectif de la formation : Développer une expérience client différenciante en incarnant les valeurs de l'enseigne et en maîtrisant les techniques de vente.

Public visé et prérequis : Conseillers de vente, vendeurs, responsables de magasin.

Programme détaillé :

- Comprendre la culture d'entreprise et les valeurs de la marque.
- Accueillir le client et créer une relation de confiance durable.
- Identifier les besoins et construire une expérience d'achat personnalisée.
- Maîtriser les étapes de la vente et développer les ventes complémentaires.
- Gérer les situations délicates et fidéliser durablement la clientèle.

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



NC MOBIUS RETAIL CONSULTING

La boucle infinie de la performance...