

Programme détaillé de la formation OPTOMORPH®

Afin de suivre au mieux l'action de formation susvisée et d'obtenir la ou les qualifications auxquelles elle prépare, le stagiaire doit être titulaire au minimum d'un BEP d'opticien ou mieux titulaire du BTS-OL.

NB : Chaque participant doit **apporter avec lui une série de montures à sa taille** telle que précisée sur sa convocation. De mon côté, j'apporte un coffret de 58 montures.

**Capitalisez
deux fois plus d'impact
pour deux fois moins
de stock**

ENCADREMENT**Claude Guérin**

- Diplôme de formateur de l'Institut Keops - Anancy
- Formation de techniques de vente à CCI Aix-Marseille et Anancy
- Diplômé en optométrie de l'Institut de visiologie de France
- Obtention du BTS OL au lycée Fresnel - Paris.

**MOYENS PÉDAGOGIQUES
MIS EN ŒUVRE**

- Logiciel spécifique
- Fiches techniques
- Mise à disposition d'une série de montures pour les applications pratiques.

**CONTRÔLE DES ACQUIS
DE CONNAISSANCES**

- Test de validation des acquis.

Manager en marketing **Optomorph®**

PROGRAMME

08:30 CAFÉ D'ACCUEIL

09:00 **Connaissance du groupe :** exposé des difficultés rencontrées en clientèle et des attentes.

09:30 **MODULE 6 - Équiper chaque forme de visage**

Identification du « sens » d'une monture :

- Reconnaître « À qui va cette monture ? ».
- Repérage à partir de catalogues de fabricants.
- Repérage à partir de collection personnelle.

10:30 PAUSE

10:45 **MODULE 7 - L'Étude de marché :**

Cerner le profil et les attentes du prospect :

- Délimiter et pondérer sa zone d'influence.
- Bonne corrélation design-magasin-lignes de produits, qui est la pierre angulaire de la constitution des stocks
- Analyse quantitative et pondération.

13:00 **PAUSE DÉJEUNER**

14:00 **MODULE 8 - L'incidence de l'étude de marché sur l'organisation et les achats du magasin**

Conception Optomorph®**de l'organisation du magasin :**

- Glossaire
- Stratégie sur deux univers complémentaires.
- Disposition des corners et des facings
- Organisation des satellites (1 image + 3 outils)
- Position des quatre postes complémentaires.

Impact sur la complémentarité des achats de l'univers image :

- Griffes et marques souhaitées.
- Gammes de prix et quantités envisagées.

Impact sur la complémentarité des achats de l'univers outil :

- Répartitions montures mixtes et sexuées.
- Montures enfants et junior
- Coin promotion.

16:00 **PAUSE**

16:15 **APPLICATIONS PRATIQUES**

Travail par groupes :

- Mise en place d'un stock outil et d'un stock image.

Exercice pratique

FIN DES TRAVAUX

17:15

- Conclusions
- Remises de documents.
- Tests des acquis
- Appréciations de stage.

18:00 **FIN DE LA RENCONTRE**

FORMATION RESERVÉE AUX OPTICIENS SOUCIEUX D'AMÉLIORER LEUR COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE, sont ainsi concernés :

- **Le diplômé « Responsable »** attentif à la **parfaite correspondance** entre les besoins du client et le stock du magasin.
- **Celui qui dans le cadre d'une installation prochaine** exige de bien **maitriser une parfaite stratégie commerciale**.
- **L'opticien** soucieux de se différencier de sa concurrence en **optimisant la qualité de conseil de toute son équipe**.
- **Le patron entrepreneur** désireux qu'un de ses vendeurs soit bien formé pour **assumer la direction d'un nouveau magasin**.
- **Le patron de plusieurs magasins** qui veut **associer « complémentarité » et « cohérence »** entre ses différents points de ventes.