

GESTION D'UNE ENTREPRISE POUR L'ENSEIGNE



PROGRAMME DE FORMATION ET D'ACCOMPAGNEMENT

Votre parcours de formation est divisé en 3 blocs pédagogiques essentiels à l'acquisition des compétences du chef d'entreprise de demain. Ce parcours se compose de modules en présentiel, en distanciel et de temps de stages pratiques directement en points de vente.

BLOC 1: LE TRONC COMMUN

Le tronc commun vise à **acquérir ou consolider les compétences généralistes** des chefs d'entreprise. Vous y découvrirez :

- La gestion de projet,
- Le management d'équipe,
- Le leadership,
- La stratégie commerciale et la relation client,
- La gestion financière.

À l'issue du Bloc 1, vous serez capable d'adopter la posture du chef d'entreprise et de piloter un point de vente Mousquetaire.

BLOC 2 : LES SPÉCIFICITÉS DU MÉTIER DE L'AUTOMOBILE

Parce que chaque métier est différent, **le parcours mettra l'accent sur la gestion d'un centre-auto :**

- Découverte de la stratégie de l'enseigne Rody,
- Mise en œuvre de la stratégie budgétaire et commerciale,
- Gestion des particularités de la convention collective.

À l'issue du Bloc 2, vous serez capable de gérer un point de vente à l'enseigne choisie.

BLOC 3 : LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Après votre évaluation finale, vous aurez accès à un catalogue de formations complémentaires. Elles vous permettront **d'approfondir vos connaissances et d'acquérir des compétences supplémentaires** en fonction de votre projet et de vos besoins mis en lumière avec l'équipe pédagogique :

- Formations commerce,
- Formations réglementaires,
- Formations RH et management,
- Formations aux outils spécifiques,
- Formations spécifiques aux enseignes.

À l'issue du Bloc 3, vous serez capable de gérer son point de vente et ses spécificités.

PUBLIC CIBLÉ ET PRÉREQUIS

Ce programme s'adresse **à toute personne ayant validé le parcours de recrutement Mousquetaires** et souhaitant diriger une entreprise du **secteur de la mobilité et de l'automobile** au sein du Groupement Les Mousquetaires.

OBJECTIFS

Le parcours de formation a pour objectif de :

- **Acquérir l'ensemble des savoir-faire** et des savoir-être du chef d'entreprise.
- **Comprendre les enjeux stratégiques** de demain.
- **Intégrer les compétences** nécessaires au métier de la mobilité et de l'automobile et du format de point de vente visé.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- En présentiel,
- En distanciel,
- Multimodal.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Les formateurs, experts dans leurs métiers s'appuient sur des exemples concrets pour étayer leurs démonstrations.
- Ils interagissent avec les stagiaires sur les cas particuliers rencontrés lors des stages points de vente ou des précédentes expériences professionnelles.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours animés par des experts,
- Stages en points de vente,
- Études de cas,
- Tests d'auto-positionnement,
- Jeux de rôles,
- Exposés,
- ...

GESTION D'UNE ENTREPRISE POUR L'ENSEIGNE



SUIVI DU PARCOURS ET ÉVALUATION

Votre parcours sera ponctué de temps d'évaluations spécifiques qui nous permettront **d'analyser vos acquis et**, pour notre équipe pédagogique, **de préconiser des actions de formations complémentaires** en cas de besoins.

LES SOUTENANCES

Bilan RH

Réaliser à mi-parcours, un point d'étape de votre trajectoire sur le plan du management et du pilotage des ressources humaines.

Bilan gestion commerciale

S'entraîner à formuler et à soutenir une analyse de la performance commerciale d'un point de vente.

Étude de cas

S'entraîner à l'exercice de la commission d'affectation et valider ses acquis en vue de la reprise ou la création d'un point de vente.

LES ENTRETIENS INDIVIDUELS

Bilan intermédiaire et bilan final :

- Évaluer les connaissances,
- Valider le bon déroulement des stages en points de vente,
- Vous informer sur le choix d'un adhérent Référent.

VALIDATION

Une attestation de fin de formation vous sera remise.

ORGANISATION DES SESSIONS

- **Durée** : 5 mois.
- **Nombre de participant** : 30 personnes maximum par session.
- **Organisation** : le parcours de formation propose du présentiel, du distanciel et des stages en points de vente. Le Campus sur le Parc de Tréville offre des salles de formation, un hôtel, une salle de sport... Il est accessible par les transports en commun et les véhicules personnels.
- **Tarifs** : 5 000 euros pour un couple, 4 000 euros pour un parcours « solo ».
- **Frais d'inscription** de 30% à l'inscription.
- **Ressources disponibles** : plateforme de E.Learning.
- **Intervenants** : chaque intervenant du parcours est expert dans son domaine et possède une expérience professionnelle d'au minimum 5 ans.
- **Accessibilité** : contactez le pôle recrutement en cas de besoin d'adaptation.

Vous pourrez vous inscrire en formation auprès de l'Union des Mousquetaires de votre région dès la validation du second entretien de recrutement.