

DEVENIR UN RESPONSABLE DE DEPOT

Objectifs de la formation :

- La gestion de magasin et d'un site d'exploitation
- La communication avec les adhérents et les clients
- L'animation et le management d'équipe
- L'organisation du travail des collaborateurs
- La mise en oeuvre de la stratégie de la coopérative dans sa dimension commerciale

« Permettre à un responsable de dépôt de gérer les diverses activités et opérations courantes liées au fonctionnement d'un magasin agricole, et accompagner une équipe pour qu'elle réponde au mieux à la mission qui lui est confiée au sein de la coopérative »

Contenu de la formation

Cf. tableau page suivante

Public visé :

Cette formation est destinée aux salariés qui ont une fonction d'encadrement d'équipe :

- Responsable de magasin agricole ou de dépôt, chargé avec son équipe d'exécuter la stratégie commerciale de la coopérative

N.B. : les salariés suivant ce cycle sont des professionnels avertis connaissant bien le métier de magasinier-conseil

Cadre et principes pédagogiques :

- La formation est proposée à un groupe de 6 à 12 stagiaires en inter ou en intra coopérative
- La formation, s'adressant à des salariés expérimentés et encadrant, s'appuie au maximum sur le vécu des stagiaires
- Le cycle se déroule en général sur un an, à raison de deux jours de formation par mois en moyenne
- La formation se déroule dans les locaux des coopératives participantes

Frais de formation :

- ◆ **Inscription à la totalité du parcours de formation :**
 - * Pour un groupe de 6 ou 7 candidats : 220 € HT /personne /jour
 - * Pour un groupe de 8 ou 9 candidats : 170 € HT /personne /jour
 - * Pour un groupe de 10 à 12 candidats : 150 € HT /personne /jour
- ◆ **Inscription à différents modules :**
 - * De 1 à 4 modules : 250 € HT /personne /jour
 - * A partir de 5 modules : 170 € HT /personne /jour

Les frais de déplacement, d'hébergement et de restauration des intervenants sont en sus.

Résumé du parcours de formation « Devenir un responsable de dépôt » :

Intitulés modules	Objectifs de chaque module	Durée	Intervenants
Module 1 : Gestion d'un magasin agricole	Anticiper et gérer les flux de produits afin de répondre à la demande des adhérents en évitant d'avoir un niveau de stocks trop important sur chaque site	2 jours	Consultant associé Services Coop de France
Module 2 : Fonctionnement et risques relatifs à la sécurité d'un site de stockage de produits phytosanitaires, classé selon la réglementation ICPE (concerne les dépôts classé ICPE)	Apporter les connaissances des risques et des règles d'exploitation relative à la manipulation des produits, tant en situation normale d'exploitation qu'en situation de crise	1 jour	Consultant Environnement - Sécurité de Services Coop de France
Module 3 : Dépôts d'engrais solides : Risques et moyens de prévention et de protection	Sensibiliser le personnel d'exploitation afin qu'il intègre la sécurité dans toutes ses activités et connaisse les principaux risques et règles de prévention liés au stockage, la manutention et l'ensachage des engrais solides	1 jour	Consultant Environnement - Sécurité de Services Coop de France
Module 4 : Gestion du site d'exploitation	Expliquer les différentes parties du bilan et les principes généraux d'un compte de résultat. Elargir les connaissances des participants en matière de gestion de l'entreprise et démontrer le rôle actif de chacun dans la gestion des budgets et plus particulièrement des charges liées à l'activité.	1 jour	Consultant associé Services Coop de France
Module 5 : Sécurité du personnel et risques professionnels	Avoir une connaissance du cadre législatif et réglementaire en vigueur - Connaître les principes généraux en matière de prévention des risques - Sensibiliser l'ensemble des opérateurs aux enjeux de la sécurité - Impliquer chacun dans la démarche de prévention au quotidien	2 jours	Consultant Environnement - Sécurité de Services Coop de France
Module 6 : La qualité au quotidien	Intégrer les démarches de progrès et de sécurité des aliments dans l'activité du Responsable de dépôt	2 jours	Consultant Services Coop de France
Module 7 : Encadrement et gestion d'équipe	Favoriser la communication inter - personnelle, clarifier le rôle de chacun, mettre en œuvre un pilotage adapté au contexte et à la culture de l'entreprise et optimiser les potentialités de son équipe dans un climat alliant pragmatisme et communication	1 jour	Consultant associé Services Coop de France
Module 8 : Développer la dimension commerciale du personnel d'exploitation	Passer d'une culture d'exploitation à une culture commerciale, alignée sur la politique stratégique de la coopérative Apprendre à développer le portefeuille de clients adhérents et non adhérents par l'intermédiaire d'outils comme le mailing et le phoning	3 x 1 jours	Consultant associé Services Coop de France