



Formation pour les Receveurs - Placiers GERER les MARCHES

> Public visé :

Les CCI Nantes St-Nazaire, en partenariat avec l'Union Professionnelle des Commerçants de Marché mettent en place des actions visant au maintien et au développement des marchés dans certaines communes de Loire-Atlantique.

Un volet de cette action concerne **la formation des Receveurs Placiers** qui ont un rôle essentiel pour la bonne tenue et le développement des marchés.

> Objectifs de la formation :

- Mieux connaître la réglementation applicable aux marchés non sédentaires et disposer d'une vision économique
- Optimiser sa relation avec les commerçants non sédentaires

> Organisation :

Durée : 2 jours fractionnés,
soit 14 heures

Lieu : CCI FORMATION
8 rue Bisson à Nantes

Prix : Nous consulter

> Méthodes pédagogiques :

Journée 1 : Exposé, échanges entre les participants

Journée 2 : Apports théoriques, exercices pratiques, mises en situation, partage d'expériences

Formateurs :

Journée 1 : Un consultant spécialiste du commerce non sédentaire

Journée 2 : Une consultante et formatrice vente, communication et management

> Calendrier :

Nous consulter

> Contenu de la journée 1: Réglementation et vision économique

Le commerce non sédentaire : aspects économiques

- Définition
- Une zone de chalandise mobile
- L'importance du commerce non sédentaire dans l'appareil commercial

Le commerce non sédentaire : aspects réglementaires

- Qui sont les commerçants non sédentaires
- Les catégories de commerces non sédentaires
- Définition juridique de la profession
- Statut juridique de la profession
- Statut juridique de l'entreprise
- Statut fiscal de l'entreprise

Le commerce non sédentaire et le domaine public

- Règles d'occupation du domaine public
- Typologie des marchés
- Les modes de gestion du domaine public
- Le préposé au placement
- La création, le transfert et la suppression d'un marché
- Les acteurs du marché et leurs interventions



La gestion du marché et l'offre commerciale

- Le plan de marché et son environnement
- L'offre commerciale du marché
- Le renouvellement des commerçants abonnés
- La complémentarité avec les commerçants sédentaires
- La représentation des commerçants non sédentaires et la vie du marché (associations de commerçants, commission consultative)
- Les principaux éléments du règlement de marché
- La fixation et la collecte des droits de place
- L'équipement des marchés
- L'hygiène, la propreté et la sécurité
- La gestion de déchets

> Contenu de la journée 2 : Optimiser sa relation avec les commerçants

L'ACTE DE COMMUNIQUER

- Définition de l'acte de communiquer
- Identifier les enjeux de l'action de communication
- Exposer les règles d'une communication interpersonnelle
- Définir les termes d'une communication efficace



Pour adopter une communication efficace et appréhender les effets de sa communication

LES INTERACTIONS DANS LA COMMUNICATION

- Identifier les effets induits par sa communication verbale
- Identifier les enjeux de la reconnaissance de l'autre
- Identifier les réactions de l'autre
- Identifier le rôle de nos représentations dans l'interprétation des propos de l'autre
- Décrire les phases de réajustement dans la relation à l'autre
- Identifier les logiques en jeu
- S'entraîner à adopter une posture d'écoute active



Pour adopter une communication d'impact et révélatrice de son positionnement dans la relation à l'autre

LA GESTION DES DEMANDES DES COMMERÇANTS

- Définir les principes d'accueil d'une demande
- Situer la résonance de la demande
- Préciser les principes de traitement d'une demande
- Formuler sa réponse en distinguant : exigence, conseil, avis
- Formuler les règles de la négociation



Pour adopter une communication engagée et réactive dans l'écoute de l'autre

CLOTURE DE LA SESSION

- Exprimer son ressenti sur la session de formation
- Renseigner les documents d'évaluation



"Optima, les solutions CCI pour la réussite de votre entreprise"

CCI FORMATION - 4-8 rue Bisson - B.P. 90517
44105 Nantes Cedex 4 - Tél. 02 40 44 42 00
Fax Formation Continue Entreprises 02 40 44 42 45

CCI FORMATION - Gavy Océanis - B.P. 152
44603 Saint-Nazaire Cedex - Tél. 02 40 90 50 50 - Fax 02 40 90 50 44

www.formation-cci.com - www.NantesStNazaire.cci.fr
GILA, Ets public - N° SIRET 184 401 438 00017 - APE 911 A