

Mise à jour  
01/3/2024



# Parcours de formation Gérant de succursale

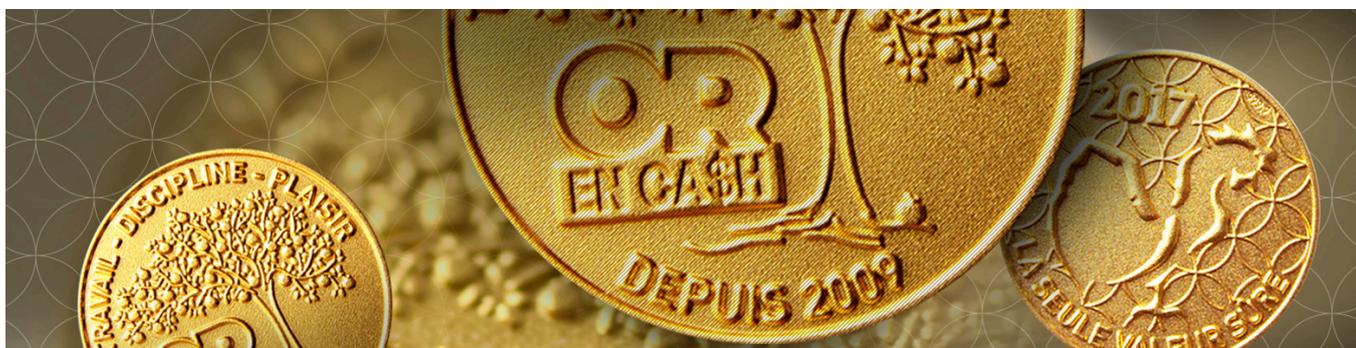
La société OR EN CASH, a été créée en 2009 en Isère non loin de la Verpillière par Christophe Gerber.

La société Or en Cash s'est toujours spécialisée dans le rachat d'or aux particuliers pour le revendre à un fondeur affineur.

Entreprise française, Or en Cash n'a de cesse de se développer tout d'abord en région Rhône-Alpes patrie d'origine de Christophe Gerber, puis avec l'ouverture de nouvelles agences partout en France. Désormais, le réseau Or en Cash compte plus de 110 agences et les prévisions de croissance pour les années à venir sont au beau fixe et à la hausse.

Ce qui fait le succès d'Or en Cash ? Son système informatique unique qui permet d'obtenir le cours exact des métaux précieux en direct du Marché International de Londres. Les transactions et l'achat d'or peuvent ainsi, être réalisés à l'instant T garantissant un prix à sa juste valeur. Par ailleurs, la vente d'or avec l'or d'investissement offre de nouvelles perspectives d'évolution.

Vous souhaitez nous rejoindre et devenir gérant de votre agence, nous vous proposons ce parcours de formation.



## LE MÉTIER

Le Gérant de succursale mène l'activité commerciale au sein d'un point de vente avec pour objectifs :

- l'atteinte de l'objectif de marge,
- le développement de la clientèle et de son réseau professionnel,
- la mise en valeur de la marque OR EN CASH par de bonnes pratiques commerciales et relationnelles,
- l'entretien de son agence tant en termes de matériel que de propreté.
- de réaliser des achats à domicile

## PUBLIC VISÉ

- Salariés ou demandeurs d'emploi, indépendants, ayant déjà travaillé en autonomie dans leur organisation, souhaitant développer l'activité de leur future succursale.

## PRÉ REQUIS

- Première expérience du commerce

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Sensibilité pour le secteur</li> </ul>
<p><b>OBJECTIFS OPERATIONNELS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de Gérer l'activité commerciale :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Suivre et respecter les règles de sécurité : alarme, vidéo, coffre, extincteur, confidentialité générale ...</li> <li>- Passer commande des réassorts, matériel (outils, révélateurs, balances...), PLV... aux services concernés : Service Fournitures, Service Informatique, Service Communication ...</li> <li>- Signaler immédiatement tout dysfonctionnement de l'alarme ou de tout dispositif de sécurité, au services travaux et au service informatique</li> <li>- Nettoyer les locaux à l'intérieur et aux abords de l'agence afin de garantir la bonne tenue de celle-ci, le bon entretien de l'outil de travail et la qualité de l'image de OR EN CASH,</li> <li>- Suivre l'état de l'agence et soumettre les demandes de travaux au Service Travaux</li> <li>- Conditionner et stocker les achats</li> <li>- Entretenir des relations publiques avec les commerçants avoisinants, les groupes d'intérêt permettant une implication dans la vie commerciale locale.</li> <li>- Saisir selon les procédures en vigueur, les achats et les ventes dans les logiciels dédiés,</li> <li>- Assurer les transactions dans le respect des procédures en vigueur dans l'entreprise, lesquelles sont définies dans le respect le plus strict des lois qui encadrent notre activité.</li> <li>- Appliquer les procédures en place au sein de la société et veiller à leur amélioration.</li> <li>- Faire évoluer les pratiques individuelles et collectives en fonction de l'évolution de la législation en vigueur, des orientations stratégiques de la société et des tendances.</li> </ul> </li> <li>● <b>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de Gérer l'activité commerciale :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Acheter et vendre les produits et services des gammes OR EN CASH/OR INVESTISSEMENT/OR COLLECTION.</li> <li>- Accueillir les clients et tenir le discours et les méthodes de ventes définies par les scripts,</li> <li>- Suivre le bon déroulement du paiement (Virement ou chèque)</li> <li>- Renseigner systématiquement la fiche client dans le logiciel interne,</li> <li>- Développer le flux clients (flyer, démarchage des professionnels détenant de l'or ...),</li> <li>- Connaître la concurrence en assurant la veille concurrentielle selon les procédures en vigueur (par téléphone et en démarchage physique),</li> <li>- Assurer la communication locale par le biais d'opérations organisées avec le service communication</li> <li>- Représenter la marque et porter ses valeurs face à tout interlocuteur</li> <li>- Prospector et entretenir de bonnes relations avec les partenaires de son secteur</li> <li>- Faire évoluer les pratiques individuelles et collectives en fonction de l'évolution de la législation en vigueur, des orientations stratégiques de la société et des tendances</li> </ul> </li> <li>● <b>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de Gérer l'expertise des métaux précieux :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser, expertiser et estimer les métaux dans le plus strict respect des procédures de l'entreprise,</li> <li>- Dessertir / détruire les métaux / Proposer le second marché lorsque cela est possible</li> <li>- Faire évoluer les pratiques individuelles et collectives en fonction de l'évolution de la législation en vigueur, des orientations stratégiques de la société et des tendances</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>DURÉE</b></p>	<p>105 heures</p>
<p><b>MODALITES ET DELAIS D'ACCÈS</b></p>	<p>L'évaluation des prérequis, de l'analyse du besoin du bénéficiaire et de l'entreprise, assurés par le Service Recrutement, se traduisent par l'établissement d'une convention de formation</p>

en cas d'avis favorable.  
Le recrutement se fait de façon continue.  
L'inscription est réalisée par les Services RH lors de la validation du recrutement.

## TARIF

Cette formation est gratuite et peut être indemnisée selon modalités contractuelles.



<p><b>MÉTHODES MOBILISÉES</b></p>	<p>Pour la théorie qui permet d'acquérir les bases et le socle de compétences pour être gérant de succursale, l'école met à disposition des moyens techniques adaptés : salle de formation équipée, outils pédagogiques.</p> <p>5 formateurs internes assurent les cours et sont en mesure d'apporter les réponses aux questions de l'apprenant, tant sur la partie présentielle que sur la partie formation en ligne mise à disposition des apprenants.</p> <p>Les stagiaires bénéficient d'une immersion en succursale qui leur permet de découvrir de façon opérationnelle le métier.</p> <p>Des interventions par des responsables de service complètent la formation.</p> <p>Les évaluations portent sur les connaissances acquises et le degré de compétences.</p> <p>Cette validation permet l'attribution de la succursale suivant les besoins de l'enseigne et la prise de gérance immédiatement après la formation.</p>
<p><b>MODALITÉS D'ÉVALUATIONS</b></p>	<p>L'école utilise plusieurs techniques pour évaluer les compétences des apprenants</p> <p>Les compétences sont systématiquement évaluées sur la partie théorique par QCM complétés d'études de cas et de mises en situation pratiques éléments clés de l'acquisition des compétences du référentiel Gérant de succursale OEC ❶</p> <p>❶ Formation non certifiante RNCP</p>
<p><b>ACCESSIBILITÉ PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP</b></p>	<p>En cas de situation de handicap, vous pouvez contacter notre référent handicap afin d'étudier votre situation.</p> <p>Contact référent handicap : <a href="mailto:magali.menut@orencash.fr">magali.menut@orencash.fr</a></p>
<p><b>CONTACT ECOLE</b></p>	<p>Service Ressources Humaines: <a href="mailto:centredeformation@orencash.fr">centredeformation@orencash.fr</a></p>
<p><b>EQUIPEMENTS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- LMS</li> <li>- Salle de cours équipée</li> <li>- Magasins écoles pour les situations d'apprentissage</li> </ul>
<p><b>FORMATEUR</b></p>	<p>Les formateurs disposent d'une expérience pratique de la formation en situation de travail, ainsi qu'en configuration magistrale exploitant une pédagogie active.</p>



<b>HORAIRES</b>	Les horaires sur 35 heures respectent les dispositions de l'entreprise.
<b>INDICATEURS</b>	<p>Taux de réussite (stagiaires affectés en magasin / stagiaires inscrits) : 80 % en 2023.</p> <p>Taux de satisfaction stagiaires à chaud : parution à venir fin 2024 (90 % de stagiaires satisfaits en 2023).</p> <p>Nombres de stagiaires formés en 2023 : chiffre annuel disponible en fin d'année (170 stagiaires formés en 2023).</p>