

Ouvrir un dépôt vente

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

DEALS FORMATIONS
Géraldine Godard
06.46.98.09.09
deals.formations@gmail.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Tests
Entretien
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Une évaluation préalable du projet, sera
requis avant toute formation.

Prérequis pédagogiques :

- Tout gérant professionnel vendant de la
seconde main en habillement et accessoires
de la personne ayant un lieu de vente en
physique, (friperies, dépôts-vente, boutiques
solidaires, PME/PMI souhaitant intégrer la
seconde main en habillement et accessoires
de la personne avec des produits neufs) -
Demandeurs d'emploi souhaitant s'orienter
dans la vente de la seconde main en
habillement et accessoires (employés (es),
futurs créateurs d'entreprise dans le domaine
de cette certification, voir professionnels cités)
- Vendeurs(es) et managers (vente), désirant
acquérir de nouvelles compétences dans la
seconde main en habillement et accessoires

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

? Construire le concept et le positionnement de votre dépôt vente. ? Identifier les principales normes à respecter. ? Trouver des idées créatives pertinentes et acquérir une méthodologie dynamique pour transformer les idées en créations ? Connaissance et sensibilisation à la consommation des ménages, ainsi qu'au marché des produits d'occasion actuel. ? Intégrer les facteurs clés de réussite de votre projet. ? Appréhender les bonnes pratiques de gestion de l'activité « dépôt vente ».

Contenu et modalités d'organisation

Jour 1 • Découvrir les différentes aides • Identifier le statut juridique et fiscal le mieux adapté pour votre entreprise ; • Élaborer le concept • Se différencier et définir sa stratégie gagnante • Adapter le nom commercial et le logo de votre projet • Définir le lieu, la surface, le prix du local commercial • Guide des démarches et formalités administratives • Normes à respecter Jour 2 • Aménagement intérieur, décoration, meubles, acquisition de matériel et fournitures • Lancer la communication et l'activité • La réglementation relative aux dépôts vente, le livre de police, le contrat du dépôt vente • Stratégie pour trouver des déposeurs et des clients • Fournisseurs de produits à recycler directs et indirects Jour 3 • Capacité à identifier les produits porteurs, ainsi que leur valeur achat revente. • des contrats • Choisir et évaluer les articles, restez à l'écoute des tendances • Savoir négocier, savoir dire non • Un logiciel de dépôt vente, ses points clés où autre moyen qu'un logiciel de dépôt pour l'enregistrement et la gestion de ceux-ci • La rentabilité / le calcul des marges / le prix de vente théorique • Mise en situation Jour 4 • Gestion des contrats, des ventes, des paiements déposeurs, des restitutions • Affichage des prix et réglementation • Présenter les articles de façon attrayante, valoriser son produit avec des aides de supports, de l'imagination • Merchandising • Qualités d'organisation, du temps pour soi • Notion de vente, de comptabilité • Comment fidéliser sa clientèle • Restituer les articles aux déposants • QCM Jour 5 • Normes déstockage, soldes et promotions • Que faire du stock non vendu, non restitué après les soldes ? • Gestion des conflits • Trouver de nouveaux partenaires • Créer des idées • Adresses et sites utiles Jour 6 • Démarche connue et inconnue • Partenariat : négociations commerciales et relations « longue durée ». • Les différents supports commerciaux pour ce faire connaître et vendre • Rédiger son offre • Initier votre stratégie commerciale en mettant en place votre offre, vos cibles, vos canaux de distribution • Modèles de communication • Fixer les objectifs, les cibles et les moyens pour les atteindre • Réalisation d'un plan d'action • Bilan

...

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Individualisé

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00568341	du 24/04/2025 au 08/12/2025	Libourne (33)	DEALS FORMATIONS		Non éligible	