



Faites monter vos équipes en compétences
et optimisez votre masse salariale

L'ALTERNANCE, LE **LEVIER STRATÉGIQUE** DE VOTRE DÉVELOPPEMENT

*Synergy School est l'école qui transforme l'expérience en
compétence et valorise le savoir-être de vos collaborateurs.*

Sculpter l'avenir professionnel

L'ALTERNANCE POUR **FAÇONNER** VOS ÉQUIPES ET **FIDÉLISER** VOS TALENTS

Synergy School va au-delà des salles de classe traditionnelles en utilisant l'apprentissage et l'alternance comme catalyseurs de réussite.

Nous façonnons vos équipes, fidélisons vos talents, et **adaptions nos programmes** pour répondre précisément à vos besoins.

Avec Synergy School, l'alternance devient une voie vers l'opportunité et la croissance, propulsant votre développement vers de nouveaux sommets.



**NOS TITRES
PROFESSIONNELS**



**MINISTÈRE
DU TRAVAIL,
DE L'EMPLOI
ET DE L'INSERTION**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

À ce jour, nous dispensons des formations en alternance donnant accès à **6 titres professionnels**, délivrés par le Ministère du Travail.

Ces titres attestent de la maîtrise des compétences, aptitudes et connaissances nécessaires à l'exercice **d'activités professionnelles qualifiées**.

Au-delà de l'apport en **savoir-faire**, notre équipe pédagogique pluridisciplinaire s'efforce de porter l'accent sur le **savoir-être**, consciente que la réelle compétence ne s'obtient que dans l'application des deux.

UNE APPROCHE PÉDAGOGIQUE INNOVANTE ET CYCLIQUE

- **5 modules pédagogiques de 5 semaines** chacun (4 modules génériques + 1 module spécifique métier) en visioconférence et e-learning avec nos formateurs experts pour acquérir les fondamentaux de la formation
- **1 module de préparation à la certification + certification de 6 semaines**, après les 5 modules pédagogiques
- **10 modules complémentaires d'accompagnement** en visioconférence pour travailler son savoir-être et sortir du cadre rigide de l'apprentissage classique
- **des sessions d'auto-évaluation et d'autonomie** en e-learning tout au long de l'année
- **des entrées / sorties permanentes** tous les mois



SAVOIS-ÊTRE



Parler en public



Gérer un budget



Savoir vivre & respect



Gestion du stress



Esprit critique



Gestion du temps



Secourisme



Créer sa page LinkedIn



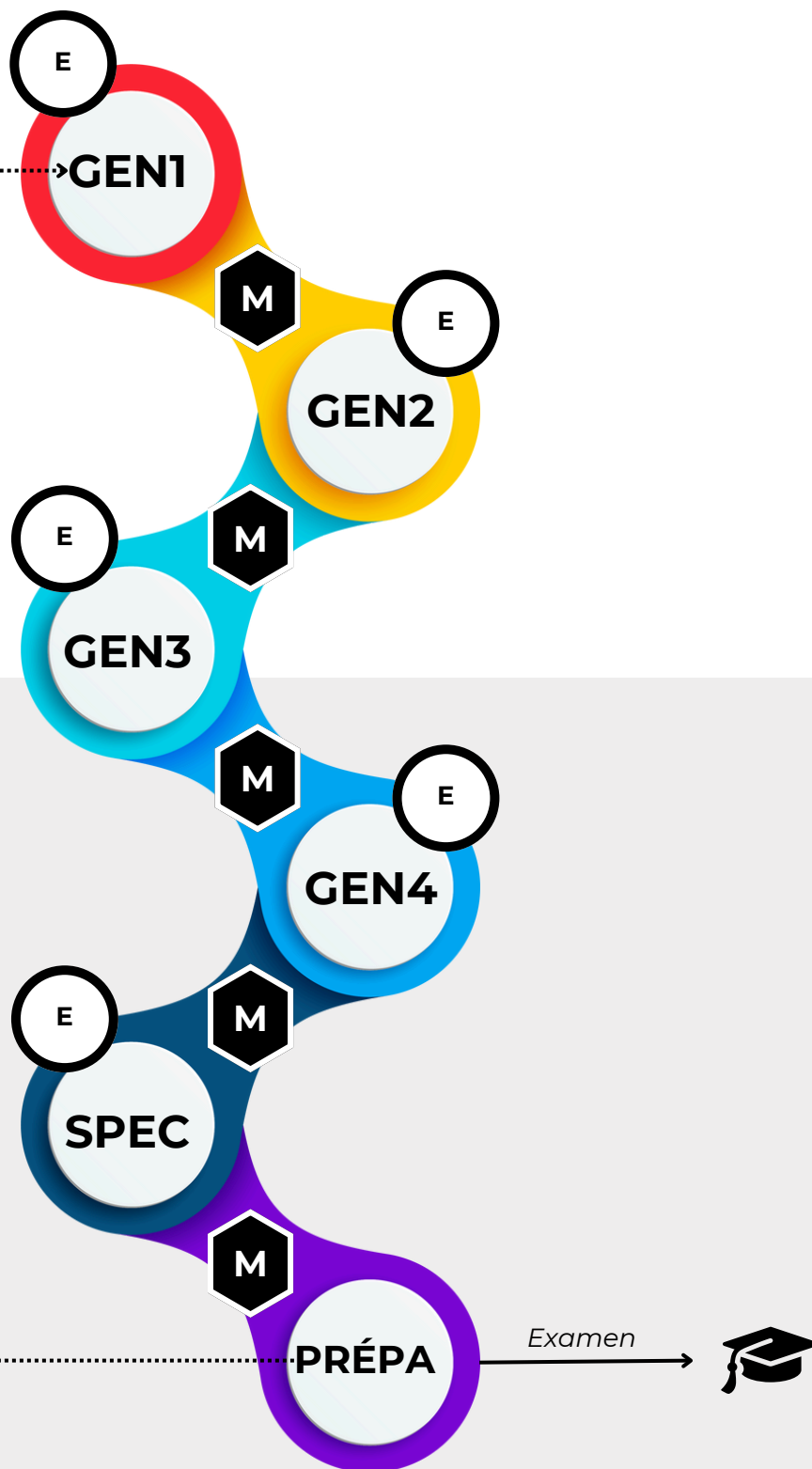
Citoyenneté



Comprendre l'IA

Le cycle 5-2 par Synergy School en fonctionnement général


Cycle 5-2 de 41 semaines



M Modules d'accompagnement (2 semaines)

E Modules pédagogiques (5 semaines)
sauf Prépa + Exam (6 semaines)

E Entrées en formation

 Passage de l'examen final (après avoir suivi les 6 modules)

Responsable d'Établissement Marchand (REM)

Niveau 6 - équivalent Bac +3

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

- Analyser les données pour optimiser les activités de l'établissement marchand.
- Adapter les processus pour améliorer l'expérience client, en tenant compte des besoins spécifiques.
- Proposer des solutions chiffrées pour orienter les décisions stratégiques et atteindre les objectifs.



CCP 1 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

- Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand
- Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand
- Bâtir et développer l'expérience client

CCP 2 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand

- Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne
- Établir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand
- Analyser les performances de l'établissement marchand et définir les actions correctives

CCP 3 : Manager les salariés de l'établissement marchand

- Piloter les processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'établissement marchand
- Optimiser la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés de l'établissement marchand
- Manager l'activité quotidienne de l'établissement marchand et favoriser la cohésion des équipes
- Mobiliser les équipes dans la gestion des projets de l'établissement marchand

Responsable Petite & Moyenne Structure (RPMS)

Niveau 5 - équivalent Bac +2

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

- Mettre en œuvre la stratégie opérationnelle conformément aux objectifs de sa direction.
- Assurer la gestion commerciale, financière, technique et des ressources humaines de la structure.



CCP 1 : Diriger une structure avec une équipe

- Développer une vision systémique de la structure dans son environnement.
- Inscrire la structure dans son territoire.
- Manager et animer une équipe

CCP 2 : Mettre en oeuvre l'objet social de la structure

- Adapter l'offre de la structure à la demande.
- Organiser et développer la diffusion de l'offre.
- Organiser la production.

CCP 3 : Établir et présenter un rapport d'activité de la structure

- Analyser le bilan de la structure.
- Analyser le compte de résultat.
- Rédiger le rapport d'activité.

Assistant Ressources Humaines (ARH)

Niveau 5 - équivalent Bac +2

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

- Assurer les missions opérationnelles de la gestion des ressources humaines
- Contribuer au développement des ressources humaines



CCP 1 : Assurer les missions opérationnelles de la gestion des ressources humaines

- Assurer la gestion administrative du personnel
- Assurer la gestion des variables et paramètres de paie
- Mettre en place et suivre les indicateurs ressources humaines

CCP 2 : Contribuer au développement des ressources humaines

- Contribuer aux opérations liées à la gestion des emplois et carrières
- Contribuer au processus de recrutement et d'intégration du personnel
- Contribuer à l'élaboration et au suivi du développement des compétences du personnel

Assistant Manager des Unités Commerciales (AMUM)

Niveau 4 - équivalent Bac

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

- Optimiser l'attractivité et l'offre de l'unité marchande selon les besoins des clients.
- Assurer la réalisation des objectifs commerciaux.
- Recruter et Intégrer de Nouveaux Membres avec un Parcours Individualisé.



CCP 1 : Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal :

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande.
- Réaliser le merchandising.
- Participer au développement des ventes
- Analyser les objectifs commerciaux et proposer des ajustements.

CCP 2 : Animer l'équipe d'une unité marchande :

- Soutenir le recrutement et l'intégration d'équipes.
- Gérer l'équipe et la planification Horaire.
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien.

Conseiller de Vente (CdV)

Niveau 4 - équivalent Bac

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

- Actualiser les connaissances produits, organiser la mise en rayon et assurer la présentation pour maximiser les ventes.
- Conseiller les clients, conclure les ventes et fidéliser, tout en respectant les consignes et la politique RSE.



CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Employé Commercial (EC)

Niveau 3 - équivalent CAP

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

- Approvisionner l'unité marchande.
- Assurer la présentation marchande des produits.
- Contribuer à la gestion et optimiser les stocks.
- Traiter les commandes de produits de clients.



CCP 1 : Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal :

- Approvisionner l'unité marchande.
- Assurer la présentation marchande des produits.
- Contribuer à la gestion et optimiser les stocks.
- Traiter les commandes de produits de clients.

CCP 2 : Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal :

- Accueillir, renseigner et servir les clients.
- Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat.
- Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service.

L'apprentissage ré-inventé

L'OFFRE SYNERGY SCHOOL POUR L'APPRENTISSAGE



Formation **100% digitale**



Réactivité et disponibilité
(commerciale, administrative, pédagogique)



80% du temps en entreprise
(1 jour / semaine en formation)



LMS dédié avec Zoom
(base de ressources et base documentaire)



Flexibilité maximale
(entrées / sorties permanentes)



Gratuité de la formation pour
l'apprenti
(prise en charge de l'OPCO à 100%)



Savoir-**faire** + savoir-**être**



Aides financières publiques
(selon l'âge)



Adaptabilité en fonction
du **handicap**



Calculez vos économies



LEARN.
LIVE.
LOVE.



SYNERGY School

Synergy School
47 Bd René Cassin
06200 NICE
contact@synergyschool.fr
www.synergyschool.fr

*SYNERGY SCHOOL est une marque commerciale exploitée par GROUPE B2C FORMATION
33 boulevard Maréchal Juin - 06800 CAGNES SUR MER | Numéro SIRET : 87817990200019*

Numéro de déclaration d'activité : 93060881606 (auprès du préfet de région de : Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

Certifié QUALIOP1 : Actions de formation et Apprentissage