

## Catalogue de formations > Métiers : Entrepreneurs > Commerçant en boutique

### FORMATION : COMMERÇANT EN BOUTIQUE

---

**Le commerçant vend en boutique, sur des marchés ou en ligne.** Les commerçants en boutique sont les plus nombreux. Les commerçants en boutique sont complètement indépendants ou font partie d'une chaîne de franchise ou d'une manière plus générale d'un réseau contractuel. Certains de commerçants en boutique vendent sur les marchés, d'autres ont lancés des sites de e-commerce.

#### Objectifs de la formation de perfectionnement Commerçant en boutique

- se perfectionner dans les techniques d'achats
- intégrer l'importance d'internet dans la communication et la vente
- rappeler quelques principes de gestion d'entreprise essentiels
- donner quelques clés en gestion des ressources humaines

#### Public visé par la formation Commerçant en boutique

- Futurs entrepreneurs qui veulent s'installer comme commerçants en boutique
- Commerçants déjà installés qui veulent se perfectionner

#### Formateurs de la formation Commerçant en boutique

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Commerçant en boutique sont des consultants spécialisés en achats, en développement commercial, en marketing.

**Le prix du programme de formation Commerçant en boutique est de 115 €H.T. - 138 €T.T.C.**

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Commerçant en boutique composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Commerçant en boutique, mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de [www.laformationpourtous.com](http://www.laformationpourtous.com) pendant ce mois.
- 3/ Un examen en ligne d'une heure, sous surveillance de web cam, avec correction automatique et délivrance d'une note. Pour pouvoir soutenir l'examen, le candidat doit avoir étudié 90 % des formations du programme Commerçant en boutique.
- 4/ Un certificat de formation avec la liste des formations étudiées et la note obtenue.

Le temps total de formation de ce programme de formation Commerçant en boutique est de 5h31min de vidéo + le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 1 heure de préparation à l'examen + 1 heure d'examen, soit un temps total de formation de 10h16min.

Ce programme de formation peut aussi être installé sur le LMS des entreprises et des organismes de formation qui le souhaitent.

Les programmes de formation complémentaires sont Vendeur, E-commerçant, Maîtriser les savoir-faire nécessaires en entreprise et Développer des comportements et savoir-être gagnants.



[Comment trouver des fournisseurs qui vous conviennent](#) // 13:58  
Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp



[Les règles d'or pour acheter aux meilleures conditions](#) // 7:56  
Alain Alleaume - Expert de la fonction achats & des systèmes d'information achats - ALTARIS



[Appliquer les techniques de négociation des acheteurs professionnels](#) // 13:35  
Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp



[Comment réaliser des économies sur ses achats](#) // 13:52  
Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp



[Le commerce de demain : tous connectés](#) // 7:45  
Serge Camguilhem - Consultant et formateur en stratégie, organisation et développement commercial - Alteem



[Le marketing mobile](#) // 9:59  
Jean-Baptiste Gayet - Consultant en marketing mobile - GLGDEV



[Le web marketing local](#) // 13:38  
Vianney Lardeau - Directeur d'une agence de Web Marketing Local - PubEtic



[Utiliser internet pour faire venir les clients dans les magasins](#) // 19:55  
Serge Camguilhem - Consultant en développement commercial et marketing - ALTEEM



[Faire de la publicité sur internet et en mesurer les résultats](#) // 12:39  
Emilie Hemmer - Experte en web marketing - POPTRAFIC



[Mesurer le retour des actions publicitaires](#) // 13:11  
Diane Pelletrat de Borde - Spécialiste en marketing et e-marketing - Dibenn Consulting



[Dirigeant de TPE, choisir votre équipement informatique](#) // 16:40  
Frédéric Libaud - Expert en technologies de l'information - Libaud Frédéric



[Organiser la sécurité numérique de l'entreprise](#) // 9:53  
Frédéric Libaud - Expert en numérique



[Le contrôle des soldes de caisse et de banque](#) // 17:27  
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Calculer son seuil de rentabilité et établir un tableau de bord](#) // 11:24  
Eric du Petit Thouars - Conseil et accompagnement du chef d'entreprise - Gérer ma petite entreprise



[Analyser votre tableau de bord](#) // 13:39  
Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - LaFormationPourTous.com



[Savoir mener vos entretiens d'embauche](#) // 15:51  
Arnaud de Clerck et Emilie Rivet - Consultants Carrière et Recrutement - CDRH



[Recruter en faisant la différence entre les bons et les meilleurs candidats // 14:15](#)  
Michel Fourmy - Management du capital humain et création de valeur - Michel Fourmy Conseil



[Négocier un contrat de travail // 11:50](#)  
Mickaël d'Allende - Avocat au barreau de Paris, spécialiste en droit social - Altana



[Tutorer des jeunes en contrat d'alternance // 17:15](#)  
François Gabaut - Consultant en management et ressources humaines, spécialisé en tutorat - Pragma-Consultants



[Connaître les redressements les plus courants dans un contrôle URSSAF // 16:36](#)  
Mickaël d'Allende - Avocat au barreau de Paris, spécialiste en droit social - Altana



[Le contrôle URSSAF // 11:56](#)  
Laurent Marouf - Expert en relations sociales - GCL Audit et Conseil



[Comment créer une équipe qui vous est dévouée ? // 14:30](#)  
Patrick de Sépibus - Coach en création et développement d'entreprise - Coaching Series



[La gestion des conflits avec les salariés // 8:15](#)  
Nadège Vialle - DRH Conseil - Proximaction RH



[Optimiser la rémunération du dirigeant d'entreprise : traitement et salaires ou dividendes// 6:58](#)  
Lionel Douyeau - Formateur expert financier - In Extenso Patrimoine



[Savoir placer son argent // 18:30](#)  
Georges Billand - Expert en Finances - Les Ateliers de l'Épargne