

FICHE DE POSTE & FORMATION

COORDINATEUR OPÉRATIONNEL

Parcours d'intégration accompagné • 5 jours

Le lien entre la stratégie et l'action terrain

*Une organisation claire
pour un magasin plus performant !*



**ÉQUIPES
PLUS FORTES**



**PROCESS
PLUS FLUIDES**



**RÉSULTATS
PLUS CONCRETS**



**CLIENTS
PLUS SATISFAITS**

CE LIVRET CONTIENT :



**FICHE
DE POSTE**



**PROGRAMME
5 JOURS**



**OUTILS
TERRAIN**



ÉVALUATION



**PLAN
30 JOURS**



Support prêt à imprimer • version reliée
BRICODIS Tamatave • Septembre 2026

*Ensemble,
on construit plus grand !*

FICHE DE POSTE & FORMATION

COORDINATEUR OPÉRATIONNEL

Le lien entre la stratégie et l'action terrain

*Une organisation claire
pour un magasin plus performant !*

BIENVENUE
CHEZ BRICODIS

↑ ÉQUIPES
↑ RAYONS
↑ STOCKS
↑ CLIENTS
↑ RÉSULTATS

FORMATION INITIALE • LE CADRE DU POSTE

Une place claire dans l'organisation

POURQUOI CE POSTE EXISTE

Relier showroom, dépôt, administration et DG pour que les actions avancent jusqu'au résultat. Le poste est nouveau : comprendre le fonctionnement réel avant de proposer un changement.

JE COORDONNE ET JE CONTRÔLE

Je précise le sujet, le responsable, l'action et l'échéance. Je relance et je vérifie. Je prépare les demandes de décision et j'informe le DG avec des faits fiables.

JE NE REMPLACE PAS

Olivier conserve le management et le coaching des vendeurs. Le responsable dépôt garde son équipe. La comptabilité garde ses écritures. Le DG conserve les décisions engageantes.

VALIDATIONS À CLARIFIER AVEC LE DG

Remise hors cadre, commande ferme, remboursement, litige sensible, décision RH ou changement important : faire préciser le mandat et obtenir l'accord requis. Une absence de réponse n'est pas une autorisation.

Formateur : Pierre Vallin • Participant : Haja • Dates à confirmer • 08h30–12h00 / 14h00–17h00.



DES ÉQUIPES
PLUS FORTES



DES MAGASINS
PLUS PERFORMANTS



DES CLIENTS
PLUS SATISFAITS

*Ensemble,
on construit plus grand !*

FICHE DE POSTE & FORMATION

COORDINATEUR OPÉRATIONNEL

Le lien entre la stratégie et l'action terrain

*Une organisation claire
pour un magasin plus performant !*

BIENVENUE
CHEZ BRICODIS

↑ ÉQUIPES
↑ RAYONS
↑ STOCKS
↑ CLIENTS
↑ RÉSULTATS

FORMATION INITIALE • JOUR 1/5

Comprendre et s'intégrer

AVEC PIERRE • LES SÉQUENCES

08h30-09h15

Accueil et mandat

09h15-10h30

Visite showroom, dépôt et caisse

10h45-12h00

Échanges avec les responsables

14h00-14h45

Carte « qui fait quoi »

14h45-16h00

Observation accompagnée

16h15-17h00

Restitution et correction

JE PASSE À L'ACTION

Reconstituer un circuit client et observer deux situations transversales. Identifier qui agit, qui contrôle et qui décide, sans modifier l'organisation.

CE QUE JE REMETS

Carte des rôles, deux observations factuelles et limites d'autorité à confirmer.

MA RÈGLE DU JOUR

Je comprends avant de modifier.

Pauses : 10h30-10h45 et 16h00-16h15. Pause de midi : 12h00-14h00. Cinq jours ouvrables.



DES ÉQUIPES
PLUS FORTES



DES MAGASINS
PLUS PERFORMANTS



DES CLIENTS
PLUS SATISFAITS

*Ensemble,
on construit plus grand !*

FICHE DE POSTE & FORMATION

COORDINATEUR OPÉRATIONNEL

Le lien entre la stratégie et l'action terrain

*Une organisation claire
pour un magasin plus performant !*

BIENVENUE
CHEZ BRICODIS

↑ ÉQUIPES
↑ RAYONS
↑ STOCKS
↑ CLIENTS
↑ RÉSULTATS

FORMATION INITIALE • JOUR 2/5

Organiser le quotidien

AVEC PIERRE • LES SÉQUENCES

08h30-09h15

Tour terrain accompagné

09h15-10h30

Priorités et tableau unique

10h45-12h00

Présences et continuité du service

14h00-14h45

Prix et visibilité showroom

14h45-16h00

Inventaire et écart simulé

16h15-17h00

Revue de fin de journée

JE PASSE À L'ACTION

Choisir trois priorités avec les responsables, suivre les actions et vérifier une correction. Observer un contrôle de prix et d'inventaire, ou les simuler.

CE QUE JE REMETS

Routine du matin, tableau de trois actions, contrôle prix et écart documenté.

MA RÈGLE DU JOUR

Transmis n'est pas terminé.

Pauses : 10h30-10h45 et 16h00-16h15. Pause de midi : 12h00-14h00. Cinq jours ouvrables.



DES ÉQUIPES
PLUS FORTES



DES MAGASINS
PLUS PERFORMANTS



DES CLIENTS
PLUS SATISFAITS

*Ensemble,
on construit plus grand !*

FICHE DE POSTE & FORMATION

COORDINATEUR OPÉRATIONNEL

Le lien entre la stratégie et l'action terrain

*Une organisation claire
pour un magasin plus performant !*

BIENVENUE
CHEZ BRICODIS

↑ ÉQUIPES
↑ RAYONS
↑ STOCKS
↑ CLIENTS
↑ RÉSULTATS

FORMATION INITIALE • JOUR 3/5

Suivre les demandes clients

AVEC PIERRE • LES SÉQUENCES

08h30-09h15

Accueil téléphonique et mail

09h15-10h30

Préparer un devis simple

10h45-12h00

Relance et relais commercial

14h00-14h45

Réclamation client

14h45-16h00

Créance confiée et escalade

16h15-17h00

Traitement d'un dossier complet

JE PASSE À L'ACTION

Traiter un appel ou un mail, préparer un devis, simuler une relance et documenter une réclamation. Pour une créance confiée, vérifier les paiements avant relance.

CE QUE JE REMETS

Dossier client anonymisé : demande, pièces, responsable et prochaine action datée.

MA RÈGLE DU JOUR

Aucune demande importante sans suite.

Pauses : 10h30-10h45 et 16h00-16h15. Pause de midi : 12h00-14h00. Cinq jours ouvrables.



DES ÉQUIPES
PLUS FORTES



DES MAGASINS
PLUS PERFORMANTS



DES CLIENTS
PLUS SATISFAITS

*Ensemble,
on construit plus grand !*

FICHE DE POSTE & FORMATION

COORDINATEUR OPÉRATIONNEL

Le lien entre la stratégie et l'action terrain

*Une organisation claire
pour un magasin plus performant !*

BIENVENUE
CHEZ BRICODIS

↑ ÉQUIPES
↑ RAYONS
↑ STOCKS
↑ CLIENTS
↑ RÉSULTATS

FORMATION INITIALE • JOUR 4/5

Préparer et faire valider

AVEC PIERRE • LES SÉQUENCES

08h30-09h15

Demande fournisseur exploitable

09h15-10h30

Consigne du siège

10h45-12h00

Demande de remise

14h00-14h45

Commande ferme

14h45-16h00

Retard et changement de délai

16h15-17h00

Restitution au DG simulée

JE PASSE À L'ACTION

Préparer une remise, une commande et un suivi fournisseur. Transformer une consigne siège en actions. Ne rien engager pour les besoins d'un exercice.

CE QUE JE REMETS

Demande de validation DG et suivi des engagements ; accord identifiable avant exécution.

MA RÈGLE DU JOUR

Je prépare ; le DG valide.

Pauses : 10h30-10h45 et 16h00-16h15. Pause de midi : 12h00-14h00. Cinq jours ouvrables.



DES ÉQUIPES
PLUS FORTES



DES MAGASINS
PLUS PERFORMANTS



DES CLIENTS
PLUS SATISFAITS

*Ensemble,
on construit plus grand !*

FICHE DE POSTE & FORMATION

COORDINATEUR OPÉRATIONNEL

Le lien entre la stratégie et l'action terrain

*Une organisation claire
pour un magasin plus performant !*

BIENVENUE
CHEZ BRICODIS

↑ ÉQUIPES
↑ RAYONS
↑ STOCKS
↑ CLIENTS
↑ RÉSULTATS

FORMATION INITIALE • JOUR 5/5

Contrôler et prendre son poste

AVEC PIERRE • LES SÉQUENCES

08h30-09h15

Tour conduit par le coordinateur

09h15-10h30

Contrôle de trois actions

10h45-12h00

Fin de mois et indicateurs

14h00-14h45

Rapport quotidien au DG

14h45-16h00

Évaluation de dix situations

16h15-17h00

Bilan et plan des trente jours

JE PASSE À L'ACTION

Conduire le tour sous observation, vérifier les actions, contrôler une facture exemple et présenter un rapport court. Distinguer acquis, aide et points à reprendre.

CE QUE JE REMETS

Rapport DG, bilan des acquis et plan des trois semaines suivantes.

MA RÈGLE DU JOUR

Une autonomie initiale vérifiée, pas supposée.

Pauses : 10h30-10h45 et 16h00-16h15. Pause de midi : 12h00-14h00. Cinq jours ouvrables.



DES ÉQUIPES
PLUS FORTES



DES MAGASINS
PLUS PERFORMANTS



DES CLIENTS
PLUS SATISFAITS

*Ensemble,
on construit plus grand !*

FICHE DE POSTE & FORMATION

COORDINATEUR OPÉRATIONNEL

Le lien entre la stratégie et l'action terrain

*Une organisation claire
pour un magasin plus performant !*

BIENVENUE
CHEZ BRICODIS

↑ ÉQUIPES
↑ RAYONS
↑ STOCKS
↑ CLIENTS
↑ RÉSULTATS

APRÈS L'INTÉGRATION • LE RELAIS À DISTANCE

Tester, ajuster et stabiliser

MES ROUTINES

Matin : tour terrain, présence et trois priorités.

Journée : demandes, relances et contrôles.

Soir : actions à jour et rapport court.

Semaine : devis, créances confiées, prix et inventaires.

Fin de mois : cohérence des dossiers.

MON PREMIER MOIS

Après les cinq jours : tester les routines avec les responsables.

Ensuite : corriger les doublons et les sujets sans pilote.

Avec le DG : confirmer le périmètre, les validations et les limites d'autonomie.

LE SUIVI SUR GOOGLE DRIVE

Je consulte le module convenu, je réalise la mission au magasin et je dépose une preuve anonymisée. Pierre contrôle et demande une reprise si nécessaire. Vingt-quatre modules sont préparés, avec deux temps de consolidation possibles pour ajuster le parcours sur six mois. La date de démarrage est à confirmer après l'intégration.

Les supports pédagogiques ne modifient pas les délégations. La validation des engagements reste locale.



DES ÉQUIPES
PLUS FORTES



DES MAGASINS
PLUS PERFORMANTS



DES CLIENTS
PLUS SATISFAITS

*Ensemble,
on construit plus grand !*