

## Réapprovisionnement entrepôt Drive

### A QUI S'ADRESSE LA FORMATION

Préparateur, livreur Drive  
Ne nécessite pas de pré-requis

### ORGANISATION

Durée : 1 jour (7 heures)  
Atelier de formation sur site

### ATELIER SCA

Ce module peut s'intégrer à vos  
ateliers SCA <sup>(1)</sup>

### METHODES

Atelier de formation construit dans  
un esprit pragmatique, où l'action  
domine la théorie,  
Les exercices pratiques et mises  
en situation alternent entre les cas  
« réalistes » et les cas « décalés »  
pour permettre à chacun de  
prendre le recul nécessaire et  
d'intégrer les outils et les  
meilleures pratiques.  
La pédagogie est progressive et  
évolutive, suivant « brique sur  
brique » ce qui a été acquis  
précédemment pour un  
apprentissage exponentiel,  
renforcé et complet.

<sup>(1)</sup> formations organisées par la  
SCA (GTRH ou GTDrive) avec un  
contenu personnalisé pour un  
groupe de participants issus de  
différents Drive



Parfois vécu comme une contrainte, la formation du  
nouvel entrant et très souvent minimisée par un réel  
manque de temps ; et cependant on a besoin qu'il  
soit opérationnel rapidement, en étant vif, efficace et  
attentif aux attentes des clients...

Parce que la progression du nouveau collaborateur  
est d'autant plus rapide et aisée qu'on lui donne dès  
le départ les connaissances et les bonnes pratiques  
inhérentes à son nouvel environnement  
professionnel, cet atelier aborde les bons gestes et  
les bonnes pratiques liées au réappro Drive

### Objectifs de la formation

Cet atelier a pour principaux objectifs de pérenniser les équipes des salariés nouvellement intégrés, garantir leur  
professionnalisme, l'image de marque du Drive et la qualité des services proposés aux clients. Il cible tout nouveau  
collaborateur Drive, issue du magasin ou de l'extérieur avec un profil orientée missions opérationnelles telles que  
réapprovisionnement Drive.

## Programme

réf. : P.FO.KITNORE

- Les réseaux de distribution
  - ✓ notion de marketing multiformat et multicanal
  - ✓ les concepts périphériques
- Le drive en France
  - ✓ Les e-clients, leurs attentes
  - ✓ Les spécificités du canal de distribution Drive
  - ✓ L'univers E.Leclerc Drive
  - ✓ Les principales organisations
- La navigation sur le site Drive
  - ✓ Les différents moyens de connexions et leurs interfaces
  - ✓ La première connexion
  - ✓ « Mon Compte » vu par le client et vu du Middle Office
  - ✓ Les différents outils mis à disposition du client
- L'organisation de l'offre sur le site internet
- Notion de stock
- Navigation via tablettes et smartphone
- Le panier express
- Le club bébé
- Le parrainage
- Le Service de gestion des réclamations et FAQ
- La carte de fidélité
- Le cumul d'avantages différés
- Les réseaux sociaux
- Le pistolet : l'outil de travail quotidien
- Evaluation de la performance des opérateurs
- Les astuces pour les gains de productivités
- La phase de réception
  - ✓ Déchargement du camion
  - ✓ Contrôle et vérification des palettes
  - ✓ Respect de la chaîne du froid
- Les règles de sécurité et de vigilance
  - ✓ EPI
  - ✓ Utilisation cutter
  - ✓ Transpalettes
  - ✓ Stockage palettes
- Savoir réapprovisionner
  - ✓ Remplissage, balisage, clarté
  - ✓ Savoir manipuler
  - ✓ Respect des packagings, chaîne du froid, implantation du rayon
  - ✓ La gestion des retraits selon la charte / Les rotations
- Méthode d'optimisation de stockage
- Faciliter l'accès aux produits pour les préparateurs
- Evacuation des cartons et films plastiques
- Produits en surstock
- Positionnement palettes en bout d'allée
- La casse
  - ✓ Motifs et enregistrement
- Les alertes stocks
- Adresse produit Comment trouver un produit ?
  - ✓ Adresser un produit en réserve
- Lutte contre la fraude