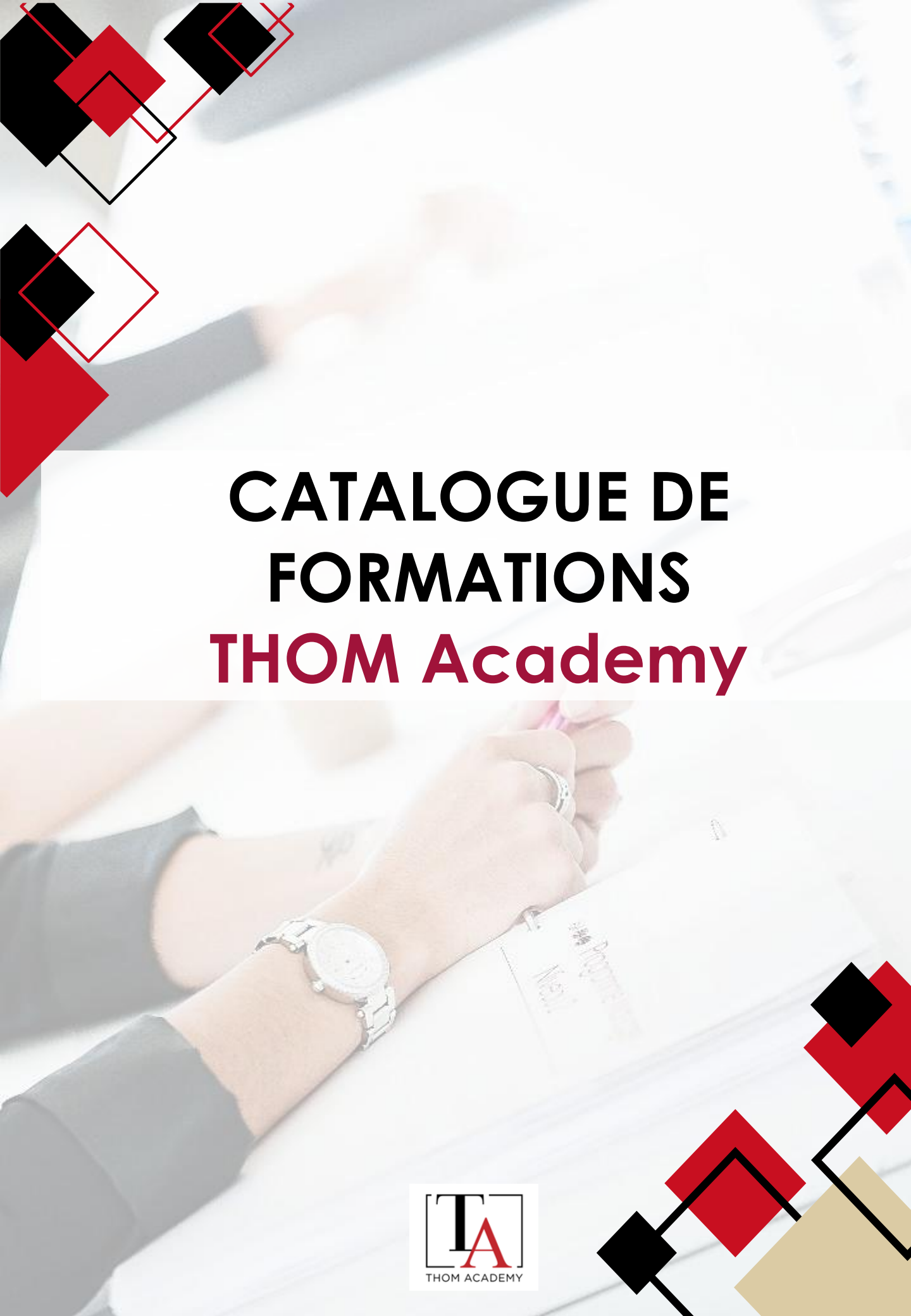
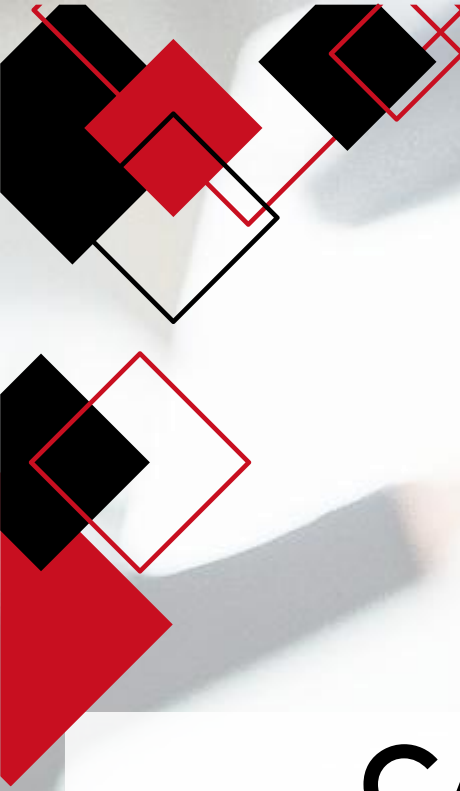




CATALOGUE DE FORMATIONS **THOM Academy**

LES FORMATIONS

THOM Academy

Nous sommes heureux de vous présenter les formations ouvertes aux magasins pour l'année 2025-2026.

Notre objectif est de répondre à votre besoin et vous accompagner dans le développement de vos compétences.

Vous trouverez dans ce catalogue:

- Des formations **pour tous**, disponibles à chaque moment clé de votre carrière, que ce soit sous forme de parcours ou à la carte,
- Des formations **au plus près de vous**, accompagnées de modules digitaux accessibles quand vous le souhaitez,
- Un parcours **certifiant** pour nos futurs managers,
- Des formations et parcours en phase avec nos **stratégies de développement**.

La THOM Academy se réinvente régulièrement à travers de nouveaux parcours de formation, des classes virtuelles, des formations sur mesure et plus de 100 modules E-Learning. Ces derniers sont disponibles sur votre application THOM Academy.

LA THOM ACADEMY



LES FORMATIONS À LA CARTE

Pour les collaborateurs n'étant pas inscrits dans un parcours de formation, nous proposons de continuer leur développement à travers les formations à la carte.

Ces formations accompagnent le collaborateur tout au long de sa carrière et permettent de découvrir ou redécouvrir les compétences nécessaires à son métier.

Les formations sont réparties en 2 catégories :

- Les fondamentaux métiers magasin,
- Les formations managériales.

« THOM 1 : Valeurs et Services »

Présentiel, public magasin HO



Objectifs de la formation

- Comprendre l'importance et l'intérêt des services
- Savoir prendre en charge une réparation atelier
- Savoir utiliser la démarche de l'expert

Satisfaction apprenant*



Thèmes abordés

- La vente THOM
 - Savoir identifier les valeurs
 - Connaître les étapes de la vente et les gestes métiers qui y sont rattachés
 - Comprendre l'intérêt et l'impact des services sur les résultats du magasin
- La Garantie THOM et ses alternatives
 - Savoir appliquer les 4 étapes de la DDE et comprendre leur utilité
 - Connaître le cadre de la Garantie THOM et les points de contrôle à réaliser
- Les Savoir-faire Ateliers
 - Comprendre l'importance de remplir avec précision la fiche atelier
 - S'entraîner sur les gestes métiers liés à la prise en charge des savoir-faire en atelier
- Restitution
 - Valider les acquis de l'ensemble des gestes métiers liés à la connaissance du groupe et sa culture d'entreprise et l'application de la démarche de l'expert en proposant les services de l'enseigne



Durée & lieu

1 jour en présentiel:

De 9h30 à 17h30 à la THOM Academy

De 10h à 18h en région



Prérequis

- o Avoir visionné le module « La démarche de l'expert »
- o Avoir visionné le module « La Garantie THOM »
- o Avoir visionné le module « La prise en charge atelier »

« THOM 2 : Vente THOM »

Présentiel, public magasin HO



Objectifs de la formation

- Identifier les besoins du client
- Argumenter pour valoriser le bijou
- Dépasser les attentes en proposant un bijou plus cher et plus de bijoux

Satisfaction apprenant*



Thèmes abordés

- L'attitude et l'accueil THOM
 - Comprendre l'attitude à adopter pour satisfaire son client
 - Connaître les gestes métier de l'accueil
- La prise de contact
 - Connaître les entrées en relation en fonction de la typologie de clients
- La découverte client et la présentation du bijou
 - Identifier les besoins du client et proposer les bijoux correspondants
- L'argumentation
 - Valoriser les bijoux proposés
- Vendre plus et plus cher et conclure la vente
 - Dépasser les attentes du client en proposant un bijou plus cher et plus de bijoux



Durée & lieu

1 jour en présentiel:

De 9h30 à 17h30 à la THOM Academy

De 10h à 18h en région



Prérequis

- Avoir visionné le module « **La découverte client** »
- Avoir visionné le module « **La découverte flash** »
- Avoir visionné le module « **L'argumentation** »

« THOM 3 : Merchandising et perfectionnement vente »

Présentiel, public magasin HO



Objectifs de la formation

- Comprendre l'intérêt du merchandising et connaître le tri produit
- Appliquer l'argumentation ciblée
- Proposer une montée en gamme et traiter les objections

Satisfaction apprenant*



Thèmes abordés

- Les enjeux du merchandising chez THOM
 - Être conscient de l'importance du merchandising
 - Connaître les spécificités du merchandising THOM
- Le tri produit
 - Comprendre l'importance du tri produits pour maximiser les ventes
 - Apprendre à classer les produits efficacement
- Argumentation ciblée
 - Être capable d'utiliser une phrase de rebond pour argumenter le produit en lien avec l'histoire du client
- La montée en gamme
 - Être capable de proposer un bijou plus cher dans le but de satisfaire son client
- Le traitement des objections
 - Être capable de détecter une objection émise par son client
 - Être en mesure de fournir une réponse adaptée à l'objection



Durée & lieu

1 jour en présentiel:

De 9h30 à 17h30 à la THOM Academy

De 10h à 18h en région



Prérequis

- Avoir visionné les modules « Merchandising niveau A et B »
- Avoir visionné le module « Vendre plus et plus cher »
- Avoir visionné le module « Traitement des objections »

« Masterclass Diamant »

Présentiel, public magasin HO



Objectifs de la formation

- Connaître les spécificités du diamant
- Savoir argumenter en utilisant le vocabulaire émotionnel et technique
- Connaître les gestes métier du Cérémonial Diamant

Satisfaction apprenant*



Thèmes abordés

- Expertise diamant
 - Connaître les spécificités du diamant
 - Renforcer sa connaissance sur les 4C
- Argumentation émotionnelle et technique
 - Méthode d'argumentation
 - Les arguments émotionnels et techniques
- Cérémonial Diamant
 - Les histoires de nos bijoux
 - Les gestes métier du Cérémonial Diamant
- Restitution
 - Valider les acquis sur la connaissance et la valorisation du diamant au travers des gestes métiers du Cérémonial Diamant



Durée & lieu

1 jour, de 9h30 à 17h30 en présentiel
A la THOM Academy



Prérequis

- Avoir visionné le module « **Diamant** »
- Avoir visionné le module « **Diamant synthétique** »
- Avoir visionné le module « **Cérémonial Diamant** »

« ANIMATION DE LA PERFORMANCE »

Présentiel, pour les managers

Objectifs de la formation

Satisfaction apprenant*



- Analyser les résultats, choisir ses IDP et gestes métier à travailler
- Réaliser le plan d'action mensuel en définissant es objectifs
- Réaliser le plan de développement de ses collaborateurs
- Former, débriefing et entraîner ses collaborateurs en effectuant des feedbacks

Thèmes abordés

- Méthodologie de création de mon PAM
 - Comprendre la pyramide de la performance
 - Apprendre à analyser ses résultats et son objectif
- Choisir mes IDP à travailler et définir les gestes métier à travailler
 - Comprendre l'importance de chaque indicateur
 - Apprendre à choisir ses indicateurs et utiliser les stats vitrine
- Réaliser son plan d'action mensuel
 - Apprendre à associer l'intégralité des informations
 - Apprendre à réaliser un PAM
- Analyse des outils pour aider à l'élaboration du PAM (IDP 12 mois, Productivité magasin, statistiques vitrines, le mois à la loupe)
- Comprendre le DIAMM
 - Apprendre à diagnostiquer, à identifier les actions et mettre en œuvre et mobiliser
 - S'entraîner au DIAMM et aux méthodes de débriefing (feedback seconde, hamburger et débrief minute...)

Durée & lieu

2 jours, de 9h30 à 17h30 en présentiel
A la THOM Academy

Prérequis

- Êtres manager et se munir des documents suivants : Statistique vitrine, Plan Action Magasin, Entretien individuel, CA Vendeur, IDP 12 mois

« LE MANAGER THOM »

Présentiel



Objectifs de la formation

- Être capable de comprendre et partager les rôles et les missions du manager chez THOM
- Être capable de prendre du recul pour atteindre la justesse managériale
- Être capable de connaître et d'adopter les différentes postures managériales pour développer les compétences et les performances de chaque collaborateur

Satisfaction apprenant*



Cible

Managers



Objectifs de la formation

- Les rôles et les missions du Manager THOM
 - Comprendre et partager le rôle et les missions du manager chez THOM
- La juste relation managériale chez THOM
 - Être capable de prendre du recul en comprenant l'impact du cadre de référence personnel sur le collectif
 - Trouver l'équilibre pour atteindre la justesse managériale
- Les postures managériales
 - Connaître la matrice des compétences afin d'y positionner les collaborateurs et savoir quel rôle incarner
 - Connaître les méthodes adaptées à chaque rôle pour développer la performance des collaborateurs



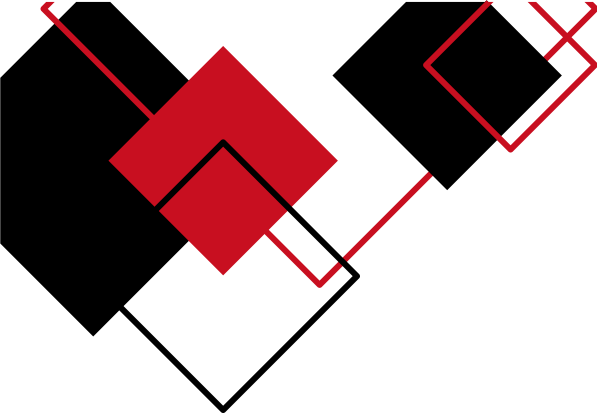
Durée & lieu

1 jour, de 9h30 à 17h30 en présentiel
A la THOM Academy ou en région



Prérequis

Aucun



TA

