

Gestion de magasin et optimisation de la performance commerciale



OBJECTIFS

- Identifier les indicateurs clés de performance commerciale et analyser les résultats du magasin.
- Structurer l'organisation du point de vente afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle.
- Mettre en œuvre des actions de merchandising favorisant l'attractivité et les ventes.
- Déployer des techniques de gestion des stocks permettant de réduire les ruptures et les surstocks.
- Élaborer un plan d'action commercial visant à développer le chiffre d'affaires et la satisfaction client.

14 heures de formation
en présentiel

CONTACT

07 50 33 51 87



skilloraformation92@gmail.com



Modalités d'admission et de déroulement

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, ou par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation

La formation se déroule en présentiel en région parisienne

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : 07 50 33 51 87 / skilloraformation92@gmail.com

Délai et modalités d'accès

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours suite à l'inscription auprès du référent pédagogique.

Prérequis d'accès à la formation

- Savoir lire et interpréter des données commerciales simples
- Avoir une expérience ou une responsabilité en magasin, point de vente ou commerce
- Maîtriser les outils bureautiques de base
- Être impliqué dans le suivi ou le développement de l'activité commerciale

Public concerné

- Gérants de magasin
- Responsables de point de vente
- Adjoints de magasin
- Chefs de rayon
- Commerçants indépendants
- Toute personne souhaitant optimiser la performance commerciale d'un magasin

Objectifs et compétences visées

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les indicateurs clés de performance commerciale et analyser les résultats du magasin.
- Structurer l'organisation du point de vente afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle.
- Mettre en œuvre des actions de merchandising favorisant l'attractivité et les ventes.
- Déployer des techniques de gestion des stocks permettant de réduire les ruptures et les surstocks.
- Élaborer un plan d'action commercial visant à développer le chiffre d'affaires et la satisfaction client.

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Présentiel interactif : Formation en salle avec aménagement favorisant les interactions et travaux de groupe
- Supports multimédia : Utilisation de vidéos, présentations dynamiques et outils digitaux pour illustrer les concepts
- Documentation personnalisée : Remise d'un livret pédagogique complet et d'outils pratiques adaptés au contexte des participants
- Accompagnement individualisé : Temps dédiés au coaching individuel et à la personnalisation des apprentissages
- Évaluations formatives : Exercices d'auto-évaluation et quiz permettant de mesurer la progression des acquis tout au long de la formation

Durée

14 heures

Tarif

700 € TTC

Méthode d'évaluation

Évaluation finale sous forme de mise en situation professionnelle portant sur l'analyse d'un point de vente, l'identification des leviers d'amélioration et la présentation d'un plan d'action commercial argumenté, suivie d'un débriefing personnalisé avec le formateur.

Planning de formation

Jour 1 : Piloter efficacement l'activité du magasin

08h00 - 08h30 : Accueil et cadrage de la formation

- Présentation des participants et de leurs attentes
- Identifier les enjeux de la gestion de magasin
- Présenter les objectifs et le déroulement de la formation

08h30 - 10h00 : Les fondamentaux du pilotage commercial

- Identifier les indicateurs clés de performance (CA, panier moyen, taux de transformation)
- Analyser les résultats commerciaux du magasin
- Interpréter les écarts entre objectifs et réalisations

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Organisation et gestion opérationnelle

- Structurer les activités quotidiennes du magasin
- Optimiser la répartition des tâches de l'équipe
- Mettre en place des outils de suivi opérationnel

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Gestion des stocks et approvisionnements

- Analyser les mouvements de stock
- Prévenir les ruptures et les surstocks
- Mettre en œuvre des méthodes de réapprovisionnement efficaces

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Merchandising et valorisation de l'offre

- Organiser les espaces de vente de manière attractive
- Appliquer les règles du merchandising commercial
- Optimiser la mise en avant des produits à forte valeur ajoutée

Jour 2 : Développer la performance commerciale

08h00 - 08h30 : Retour sur les acquis de la veille

- Réaliser une synthèse des notions abordées
- Répondre aux questions des participants
- Identifier les axes d'amélioration individuels

08h30 - 10h00 : Développer les ventes et la relation client

- Identifier les attentes et comportements des clients
- Mettre en œuvre des techniques de vente adaptées
- Renforcer la fidélisation de la clientèle

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Animation commerciale et actions promotionnelles

- Concevoir des opérations commerciales efficaces
- Planifier un calendrier d'animation commerciale
- Mesurer les résultats des actions menées

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Construire un plan d'amélioration de la performance

- Identifier les leviers de croissance du magasin
- Définir des objectifs commerciaux mesurables
- Structurer un plan d'action opérationnel

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Mise en situation et évaluation finale

- Réaliser une étude de cas complète de gestion de magasin
- Présenter les actions correctives proposées
- Démontrer la maîtrise des outils et méthodes acquis