



# IRS Management

La formation au service du résultat

## M6 : Comprendre les chiffres d'un rayon

**Public visé :** Manager

**Prérequis :** Aucun

**Nombre de participants par session :**

Minimum 1 / Maximum 12

**Modalités :** Présentiel

**Délais d'accès :** Inscription à réaliser 1 mois avant le démarrage de la formation

**Pour les personnes en situation de handicap :** Contactez-nous pour vos besoins éventuels en compensation

**Lieu :** En entreprise

**Formateur :** Hervé DESSACS

### **Objectif de la formation et compétences visées :**

Connaître les différentes méthodes de calcul

Savoir expliquer un indicateur

Savoir corriger un écart

### **Modalités pédagogiques :**

Exercices en sous-groupe

Brainstorming

Mise en situations professionnelles

### **Méthode de validation des acquis :**

Applications pratiques en simulation et questionnaire de validation des connaissances

### **Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats :**

Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action de formation et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

**Durée :** 14 heures

**Dates ou période :** A définir

**Horaires :** De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h30

### **Contenu pédagogique détaillé :**

#### **Séquence 1 : Les indicateurs de performance d'un rayon**

- Identification des indicateurs de performance
- Le principe des vases communicant
- Le compte d'exploitation d'un magasin

#### **Séquence 2 : Les indicateurs liés au chiffre d'affaires**

- Le taux d'évolution
- Le quota
- Cause d'écart de chiffre et solutions
- La lecture des tableaux de bord

#### **Séquence 3 : Les calculs commerciaux**

- La composition du prix de vente
- Les taux et coefficients de TVA
- La marge brut unitaire et le taux de marge
- Le coefficient de marge

#### **Séquence 4 : Le compte d'exploitation et le développement de la marge**

- La marge commerciale
- La marge brut
- Calculer les taux de démarque totale, démarque connue et inconnue
- Les actions clés pour améliorer la marge commerciale
- Les actions pour réduire la démarque
- Les causes d'écarts de marge et les solutions à engager

**Moyens matériels :** Support de cours au format papier remis en cours de formation