



M7 : Développer la rentabilité d'un rayon

Public visé : Manager
Prérequis : Expérience de la gestion
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 :

Savoir analyser la performance d'un rayon, identifier un écart de résultat et formaliser un plan d'actions correctives

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
- Mise en place du pilotage commerciale

Séquence 2 : La cause des écarts et les méthodes de calcul

- Le chiffre d'affaires et ses composantes
- Le compte d'exploitation du rayons
- Le nombre de jour de stock
- Les causes humaines

Séquence 3 : La gestion des heures travaillées

- Les méthodes de calculs
- Définir le besoin en heure d'un rayon
- Calculer un prévisionnel hebdomadaire de besoin en heure
- Analyse des écarts et plan d'actions

Séquence 4 : Le pilotage CAP

- Construire son tableau d'analyse de résultat
- Etablir le constat des chiffres et des écarts
- Analyser les écarts et rechercher des explications
- Formaliser un plan d'actions commerciales

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