



## M8 : Développer la rentabilité d'un magasin

**Public visé :** Directeur

**Prérequis :** Expérience de la gestion

**Nombre de participants par session :**

Minimum 1 / Maximum 8

**Modalités :** Présentiel + suivi téléphonique

**Délais d'accès :** Inscription à réaliser 2 mois avant le démarrage de la formation

**Inscription :** Contacter Hervé DESSACS au 06 24 56 53 14

**Pour les personnes en situation de**

**handicap :** Contactez Sonia Bellard via la fiche contact pour vos besoins éventuels en compensation

**Lieu :** En entreprise

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

Savoir analyser la performance d'un magasin, identifier un écart de résultat et formaliser un plan d'actions correctives. Garantir le bénéfice net d'un magasin

**Modalités pédagogiques :**

Exercices en sous-groupe

Brainstorming

Mise en situations professionnelles

**Budget :**

1990 euros HT / jour (frais inclus) pour un groupe de 2 à 8 participants

**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

Mesure de la progression des connaissances par un questionnaire réalisé lors des journées de suivi

**Durée :** 21 heures + 4 suivis téléphoniques

**Dates ou période :**

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

**Contenu pédagogique détaillé :**

**Séquence 1 : Les indicateurs de performance du magasin**

- Identification des indicateurs de performance
- Mise en place d'un pilotage commerciale
- Formaliser un tableau de suivi de résultat
- Analyser un compte d'exploitation magasin
- Agir pour développer le chiffre d'affaires du magasin

**Séquence 2 : Réaliser un prévisionnel budgétaire et agir sur les écarts de résultats**

- Les indicateurs commerciaux
- Les indicateurs de rentabilité
- Causes d'écarts de rentabilité et plan d'actions

**Séquence 3 : Gérer les frais de personnel**

- 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
- Mettre en place le pilotage mensuel des résultats

**Séquence 5 : Plan de développement individuel**

- Diagnostic des pratiques
- Plan de développement

**Moyens pédagogiques et techniques :** Support de cours au format électronique remis en cours de formation. Prévoir un bloc-notes et un stylo, un ordinateur portable avec Excell et powerpoint.

**Référent et formateur :** Hervé DESSACS