

Optimisation de la performance d'un rayon

Version document: 25/03/2025

Code formation: 312 Vente-commerce



Objectifs pédagogique

- Comprendre les facteurs clés de la rentabilité d'un rayon
- Maîtriser les techniques d'optimisation des ventes et de gestion des stocks
- Développer des compétences en merchandising et service client pour maximiser la rentabilité

PROGRAMME DE LA FORMATION

Jour 1 (7 heures)

1. Introduction à la rentabilité d'un rayon (1h30)

- Définition de la rentabilité et ses composantes
- Indicateurs clés de performance (KPI) d'un rayon
- Analyse de l'impact des différents facteurs sur la rentabilité

2. Gestion efficace des stocks (2h)

- Principes de base de la gestion des stocks
- Méthodes de prévision des ventes
- Optimisation de la rotation des stocks
- Gestion des ruptures et des surstocks

Durée: 2 jours - 14h

Tarif: Nous consulter

Public : employé

Pré requis: aucun

Modalité de déroulement: en présentiel

Equipe pédagogique et moyens pédagogiques: Exposés théoriques et pratiques - auto évaluation préalable - Echanges - support de formation - poste informatique

Suivi d'évaluation pédagogique: Feuille d'émargement et évaluation à chaud et à froid

Nombre de stagiaires: 4 à 12 participants

Modalité d'évaluation: Examen théorique et pratique sous forme de QCM

Sanction de fin de formation: Attestation de suivi de formation

Modalités et délais d'accès: Première réponse en 72h maximum. La date du début de formation sera fixée en fonction du financement et de vos besoins.

Intervenant: Formateur spécialisé

Accueil des personnes en situation de handicap: Prendre rendez-vous avec le référent handicap au 06.70.20.13.40

Pour tout renseignement contactez nous par mail:
ofdc-lorraine@outlook.com



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

OFDC Lorraine - Centre d'affaires Metz Sarre - 23 rue de Picardie 57070 Metz - SIRET: 89233330300022 - N° Déclaration d'activité: 44570444457 auprès du préfet de la région Grand Est

Optimisation de la performance d'un rayon

Version document: 25/03/2025

Code formation: 312 Vente-commerce



Atelier pratique 1 : Analyse de cas (1h)

Les participants travailleront en groupes sur des cas réels de gestion de stocks, en identifiant les problèmes et en proposant des solutions pour améliorer la rentabilité.

3. Techniques de merchandising (2h30)

- Principes du merchandising efficace
- Optimisation de l'agencement du rayon
- Techniques de mise en valeur des produits
- Création de zones d'attraction et de promotion

Atelier pratique 2 : Conception d'un plan de merchandising (1h)

Jour 2 (7 heures)

4. Optimisation des ventes et des marges (2h)

- Stratégies de pricing et de promotion
- Techniques de vente additionnelle et croisée
- Gestion des promotions et des soldes
- Analyse et optimisation des marges



5. Service client et fidélisation (2h)

- Importance du service client dans la rentabilité
- Techniques d'accueil et de conseil client
- Gestion des réclamations et des retours
- Stratégies de fidélisation client

6. Analyse des performances et plan d'action (2h30)

- Outils d'analyse des performances du rayon
- Interprétation des données et identification des axes d'amélioration
- Élaboration d'un plan d'action pour améliorer la rentabilité

Atelier pratique 3 : Élaboration d'un plan d'amélioration (1h30)



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

OFDC Lorraine - Centre d'affaires Metz Sarre - 23 rue de Picardie 57070 Metz - SIRET: 89233330300022 -
N° Déclaration d'activité: 44570444457 auprès du préfet de la région Grand Est