

# Améliorer la performance économique de son point de vente

INTER / INTRA ENTREPRISE


**DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL**

## OBJECTIFS

- Comprendre les principes de gestion
- Maîtriser les principes de gestion
- Réduire son taux de démarque et de rupture
- Améliorer la gestion de son stock
- Faire du merchandising un outil de performance économique
- Développer ses compétences dans la négociation commerciale
- Optimiser la satisfaction et la fidélisation client
- Piloter sa performance économique grâce à des tableaux de bord et des indicateurs de performance

## CONTENU

Connaître les fondamentaux de la gestion  
 Faire un diagnostic de son rayon, élaborer des objectifs et mettre en place un plan d'action  
 Construire et suivre un budget  
 Comprendre son compte d'exploitation et être capable d'agir sur chacune des lignes qui le composent Maîtriser les ratios et élaborer des tableaux de bord spécifiques  
 Améliorer la performance économique de son point de vente en maîtrisant ses frais de personnel  
 Comment peut-on agir sur ses frais de personnel ?  
 Suivre sa productivité à l'aide d'un tableau de bord  
 Améliorer la performance économique de son point de vente en baissant son taux de démarque  
 Présentation des causes de démarque - Présentation des solutions  
 Améliorer la performance économique de son point de vente en réduisant son taux de rupture  
 Présentation des causes de nos ruptures - Présentation des solutions  
 Améliorer son approvisionnement et optimiser la gestion de son stock  
 Optimiser son approvisionnement pour améliorer sa marge  
 Améliorer sa performance économique grâce à de meilleures négociations  
 Que pouvons-nous négocier dans notre quotidien de manager ?  
 Comment on prépare et on gère une négociation  
 Améliorer la performance économique de son point de vente en optimisant son merchandising  
 Présentation des quatre types de merchandising - Créer une ambiance différenciante grâce à un merchandising efficace



21H

5  
miniAccessibilités  
PSHUn référent  
à votre écoute

## PUBLIC CONCERNÉ

Toutes personnes en charge d'un rayon

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation  
 Certification de l'organisme





**DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL**

**PÉDAGOGIE**

- Pédagogie déductive et active s'appuyant sur des : apports théoriques, applications sur des cas, exercices pratiques, partages d'expérience.

**Systeme d'évaluation :**

Échanges, analyse de pratiques, mises en situation

**DATES DES SESSIONS**

A consulter sur notre site internet.

**TARIF À LA DEMANDE**

Remis sur devis et après étude de votre demande en fonction du nombre de personnes et de la situation de la formation.

# Améliorer la performance économique de son point de vente



**Facilitez-vous le business !**

LES PETITS FACILITATEURS



CONSEIL/FORMATION

BÉATRICE PILOT : 06 65 21 91 26

PHILIPPE LE ROUX : 06 48 98 00 22

contact@lpf-formation.com

3 impasse des écoles - 69550 CUBLIZE

[lpf-formation.com](http://lpf-formation.com)

