Ref. formation 202310187076

Gestion du point de vente

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

DIAPASONIA
GARCIA
05.55.09.88.63
diapasonia@diapasonia.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Entrée permanente Accessible au personnes en situation de handicap

Prérequis pédagogiques :

Niveau classe de 3ème Entretien de motivation

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Calculer et optimiser les marges - Mettre en place une gestion visant à développer le CA - Améliorer la rentabilité - Gérer avec un outil informatique Se poser les bonnes questions - Gérer au quotidien -Prévoir pour gérer - Etablir les points de contrôle Promouvoir des actions dans le magasin - Planifier - S'organiser - Mettre en valeur Respecter la saisonnalité des thèmes - Rebondir sur les évènements - S'entrainer - Trouver le bon équilibre - Déterminer les stratégies à mettre en place - Inventorier l'ensemble des mesures qui peuvent répondre aux différentes problématiques identifiées - Mesurer les incidences économiques de ces choix stratégiques - quérir des connaissances de stratégie et s'adapter à la concurrence - Réinventer son mode commercial

Contenu et modalités d'organisation

Quels sont nos objectifs de travail ? Le budget prévisionnel : Les postes Maîtrise des postes Les chiffres d'affaires : annuel, mensuel, journalier Les tableaux de bord La marge Le calcul des prix Gestion des périmés Actualisation des prix La marge compensée pour tenir le marché avec ou sans outil informatique Les tâches et les fonctions dans le magasin - Qui fait quoi ? La tenue comptable au quotidien Organiser le temps de travail Les tâches à « déléguer » Bilan personnel Fixer les objectifs La place de la gestion La gestion des magasins non informatisés Cadencier stocks des magasins non informatisés Réflexions et analyses : la spirale négative, les choix Magasin de la connaissance Stratégie culturelle Ne pas se précipiter Les freins Les questions du gestionnaire Le quotidien du gestionnaire S'organiser : le temps à consacrer à la gestion S'entourer et déléguer Repérer les points forts et les points faibles de l'entreprise Gérer c'est prévoir Actions et contrôle Les périphériques Les alternatives pour le magasin Se différencier des concurrents Les tableaux de bord Gérer les ventes, les achats, les marges S'appuyer sur l'outil informatique Objectifs de l'animation Les actions 15N Les promotions Les événements Choisir les événements Saisonnalité des événements Calendrier des événements Animer un produit, une marque, 1 thème Gestion du projet Les outils - utilisation d'un outil de gestion de projet De la communication à la réussite Les étapes à respecter Planning et objectifs L'équilibre - ni trop ni trop peu Organiser ses animations CQQCOQP Le référent et l'animateur Maîtrise de la vente en animation Journées Portes Ouvertes Mémento du vendeur et objectifs PROGRAMME Faire une analyse Identifier la concurrence Faire face à l'arrivée d'un concurrent Identifier les points faibles Valider les points forts Transformer les moins en plus Planifier les changements Evolution du marché LesMDD Les différents circuits de distribution Les tendances Innovation et benchmarking Le jeu de l'enfant Les concepts Les stratégies Maîtrise du temps La prise de risque Le plan de communication Les moyens et les coûts Anticiper et de se projeter dans le futur Les points clés de votre concept Le

…

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** **Type de parcours** **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00395044	du 06/11/2023 au 29/12/2028	Aixe-sur-Vienne (87)	DIAPASONIA		Non éligible	FPC