Savoir gérer efficacement son rayon

Présentiel - Synchrone

Objectifs

Gérer efficacement son rayon

Public Visé

Chefs de rayon, Superviseurs des sociétés de distribution, Managers ...

Pré Requis

Savoir communiquer en français

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Acquérir les techniques de marchandisage nécessaires à une gestion efficace dans la distribution moderne.

Méthodes pédagogiques

- Présenter les outils et méthodes de gestion efficace de rayons, de surface de vent et/ou de linéaire, ainsi que les concepts issus de l'expérience vécue de l'animateur.
- Examiner des cas concrets directement applicables aux entreprises des participants.
- Nombreux exercices et jeux de rôles.
- Remise d'un document de cours aide-mémoire& Boîte à outils.
- Evaluation qualitative en fin de formation.
- Délivrance d'un certificat de stage.
- Coaching - mail après formation durant 7 semaines.
- Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation.

Parcours pédagogique

- Implantation de la surface de vente
  - Sens de circulation -> allées.
  - Emplacement des rayons.
  - Dimensions des rayons.
  - Assortiments.
- Implantation d'un rayon – Linéaire
  - Différents types d'achats.
  - La règles des 20 / 80.
  - Présentation verticale et horizontale.
  - Valeur des différents niveaux.
  - Différents modes de présentation.
  - Facing.
  - Linéaire développé.
- Jour 2 : Gestion des stocks
  - Planning comptable, cadenciers.
  - Planning livraisons.
  - Rentabilité des stocks.
- Contrôle de l'utilisation du linéaire
  - Marge brute.
  - Stock moyen.
  - Bénéfice brut.
  - Taux de rotation des stocks.
  - Taux de marge.
  - Ratios de productivité du linéaire, de rentabilité du linéaire.
  - Exploitation des résultats et limites des études de rentabilité.
- Jour 3 : Connaissance et utilisation des promotions
  - Les différentes techniques.
  - Part des promotions dans le chiffre d'affaires.
  - Contrôle des résultats.
  - Organisation des promotions.
  - Animation du magasin, du rayon, du linéaire.

Qualification Intervenant·e·s

Consultant formateur expert en Distribution, Commercial & Marketing.

Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

Modalités d'accessibilité handicap

Nathalie Ripoll : nathalie@accoformation.com

Durée

21.00 Heures **3** Jours

Effectif

10

Tarifs

Inter (Par personne) : **900.00 € HT**

Contactez-nous !

Sabine ACCO
Présidente SAS
Tél. : 0468250084
Mail : sabine@accoformation.com