

# LA GESTION ÉCONOMIQUE DU POINT DE VENTE OU DU RAYON

## Commerce - Vente



### OBJECTIFS

- Mesurer les performances économiques du point de vente ou du rayon
- Mettre en place un plan d'action pour améliorer les performances économiques



### PROGRAMME

#### Maîtriser les indicateurs économiques d'un point de vente ou d'un rayon

- Les différences entre chiffre d'affaires, marge et bénéfice.
- Calculer le CA HT, le CA TTC
- Calculer un prix HT, un prix TTC et la TVA.
- Calculer la marge et le taux de marque
- Calculer le coefficient multiplicateur
- Connaître le poids de chaque famille de produit dans la construction du chiffre d'affaires et de la marge.
- Mesurer les indicateurs clients : La fréquentation, les visiteurs, le taux de transformation et le panier moyen
- Notion de bénéfice

#### Gérer efficacement l'approvisionnement

- Gérer plus efficacement son stock
- Les produits d'appels
- Mesurer le coût de détention d'un stock
- Calculer et suivre les taux de rotation de stock pour anticiper les commandes en incluant les délais de livraison - Eviter les ruptures en magasin
- La démarque connue et la démarque inconnue - mettre en place une politique pour les minorer.

#### La politique de prix

- Définir une politique de prix
- Les promotions et leur impact sur la marge
- Le panier moyen, transformation

#### Fixer des objectifs commerciaux et financiers

- Réaliser les prévisions de ventes

#### Evaluer la performance

- Réaliser des tableaux de suivi

### LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

> **Modalités pédagogiques :** Apports théoriques, étude de cas, exposé. Partage d'expérience. Mise en situation.

> **Modalité d'évaluation :** Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

Attestation de compétence

Réf: DCOF17



### DURÉE

2 jours



### PRÉREQUIS

Aucun



### TARIFS

À partir de 644€ HT/stagiaire



### INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la vente et du commerce



### PUBLICS

Manager tous niveaux

## Les + !

> Cette Formation vous permettra de visualiser les techniques, méthodes et bonnes pratiques afin d'optimiser vos performances commerciales