

Bien analyser et gérer en grande distribution

Objectif : appréhender les processus métiers tout au long de la chaîne des valeurs des entreprises de la grande distribution. De l'achat de marchandise à la collecte par le client final		
PROGRAMME 1) La grande distribution Historique Définir la notion d'Hyper, Super, Grand Magasin Repérer l'évolution des tendances face aux modes de consommation 2) Le centre de profit Fonctionnement Comprendre le circuit de la marchandise Réaliser les comptages et le réassort rayon Calculer les ratios de gestion, de stock Gérer le permanent, le saisonnier 3) Rayon Gestion du rayon : utilité et process Du compte d'exploitation à la contribution du rayon Calcul de ratios de gestion Tarification Obsolescence inventaire, soldes, décotes La démarque inconnue Négociation commerciale 4) Produit : implanter Lire et créer un plan de masse ou zoning Mesurer l'efficacité d'une implantation sur des produits permanents Mesurer l'efficacité d'une implantation sur des produits saisonniers Le merchandising visuel 5) Ressources humaines Manager, identifier les principes de base d'une communication Conduite de réunion La délégation active Conditions d'efficacité du travail en équipe Gestion du temps / organisation Recrutement 6) Achats Fixer les objectifs de la négociation Etablir un appel d'offre prospectif Rédiger un cahier des charges fonctionnel cf NF X 50-150 Analyser les réponses Structurer son argumentaire de négociation Contractualiser un accord Construire ses outils d'audit achat Mesurer la performance Communiquer et vendre auprès des clients intras	Personnes concernées : Toute personne souhaitant occuper un poste à responsabilités dans la grande distribution Pré-requis : connaissances en comptabilité et en gestion analytique	
	PEDAGOGIE	
	Le Formateur Professionnel de la grande distribution. Formé aux dernières méthodes pédagogiques.	
	Moyens et pédagogie Exposé, brainstorming Simulation de situations professionnelles Jeu de rôles Etudes de cas Outils opérationnels Grille d'auto-évaluation pour vérification des acquis Training vidéo individuel correction en groupe	
	Un support de cours complet est remis.	
	Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.	
Tarif inter par personne		
4 jours		
1990 €		
Réf : DI019		

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France