Action Formalys

DISTRIBUTION

Bien gérer son rayon en grande distribution

Objectifs : Repérer les causes et les conséquences des ruptures et des surstocks. Identifier les solutions et les appliquer. Repérer les causes des démarques connues. Réduire les niveaux de démarque connue. Piloter son tableau de bord. Sortir son compte d'exploitation. Développer la rentabilité du rayon.

Personnes concernées :
Toute personne souhaitant gérer un centre de profit.

Pré requis : aucun

PROGRAMME

La gestion des marchandises

- Les commandes
- La livraison et la réception
- Les litiges
- L'organisation de la réserve
- Le stock en réserve et en magasin
- Les surstocks
- Les ruptures de stocks
- La rotation
- La gestion des promotions (planning, commande, plan de vente…)
- Les historiques des ventes
- L'inventaire
- Les niveaux de stocks

La gestion commerciale

- Les achats
- La TVA
- La marge
- Le prix de vente
- L'analyse des ventes (CA, évolution, quota, objectif)
- La démarque connue
- Les avoirs et les cessions
- Les factures
- Les remises et ristournes
- Le suivi des marges
- Le compte d'exploitation
- La démarque inconnue
- Les frais de personnel
- Les ratios de productivité

PEDAGOGIE

Le Formateur

Spécialiste de la grande distribution.

Moyens et pédagogie

Proposer des outils concrets, directement applicables au quotidien en les connectant à la réalité des magasins.

De courts apports théoriques illustrés de nombreux exemples et immédiatement suivis d'exercices pratiques et applications concrètes.

A travers ces exercices pratiques, acquisition d'automatismes et méthodes immédiatement "réutilisables" en situation professionnelle.

Travail sur des cas réels, tirés du vécu professionnel des participants.

Intra entreprise France entière et International

Tarif inter par personne

4 jours

1 990 €

Réf : DI020

Tél : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Informations, dates de stage et inscriptions sur www.proformalys.com