

L'ORGANISATION D'UN POINT DE VENTE

Assurer le suivi organisationnel de son point de vente pour gagner en performance



V5 22/04/2024

POUR QUI

Pour l'ensemble des futurs exploitants d'un point de vente de déstockage.

EFFECTIF MIN/MAX

4 personnes / 12 personnes

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

MODALITÉS

Présentiel / Synchrones

DURÉE

32 heures



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA CAPABLE DE :

- Définir les procédures liées à la gestion du flux financier.
- Appréhender les aspects pratiques à l'optimisation de l'organisation du point de vente.
- Différencier les spécificités des concepts.
- Construire un plan d'action en analysant les critères d'indicateurs d'un point de vente.



CONTENU DE LA FORMATION

Définir les procédures liées à la gestion du flux financier.

1. Identifier les procédures financières d'un point de vente.
2. Utiliser le logiciel de gestion financière dans les meilleures conditions pour garantir la sécurité financière.



L'ORGANISATION D'UN POINT DE VENTE

Assurer le suivi organisationnel de son point de vente pour gagner en performance



Appréhender les aspects pratiques à l'optimisation de l'organisation du point de vente.

1. Identifier les forces et les faiblesses d'un point de vente selon un point de vue sécuritaire et commerciale.
2. Identifier les leviers d'actions selon les critères d'indicateurs.
3. Lier le constat visuel à la lecture de deux indicateurs.
4. Définir la priorisation de ses tâches et gagner un temps précieux.
5. Classifier ses tâches à l'aide de la matrice de priorisation d'Eisenhower.
6. Définir le rôle et le contenu d'un plan d'action.
7. Définir la méthode SMART.
8. S'exercer à construire un plan d'action.
9. Construire un plan d'action sur le magasin support.
10. Présenter un plan d'action.
11. Identifier les spécificités des différents concepts à l'aide des supports.

Différencier les spécificités des concepts.

1. Présenter les spécificités des concepts.

Construire un plan d'action en analysant les critères d'indicateurs d'un point de vente.

1. Analyser les indicateurs afin de proposer un plan d'action.
2. Proposer un plan d'action en choisissant un critère d'indicateur.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les principales méthodes utilisées sont actives et participatives ainsi l'apprenant est acteur de sa formation.

- Apports théoriques et pratiques de concepts.
- Echanges et partage d'expériences des participants.
- Exercices pratiques en individuel et en groupe.
- Quiz.
- Mise en situation.
- Etude de cas.



L'ORGANISATION D'UN POINT DE VENTE

Assurer le suivi organisationnel de son point de vente pour gagner en performance



NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Les travaux demandés sont des études de cas et des exercices.



ÉVALUATION

Pour ancrer ses acquis, l'apprenant se verra proposer les différentes modalités d'évaluation et d'entraînement :

- Evaluation diagnostique en début de formation.
- Evaluations formatives tout au long de la formation.
- Evaluation sommative en fin de formation.
- Ces évaluations se feront sous forme de QCM, exercices, études de cas, mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation.



VALIDATION DE LA FORMATION

La validation se fera par émargement à la demi-journée.



MOYENS MIS À DISPOSITION DE L'APPRENANT

Salle dédiée à la formation, équipée de vidéoprojecteurs, paper board, tableaux blancs, ordinateurs.



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette formation est adaptable aux besoins spécifiques. Un référent handicap est à votre disposition.



INTERVENANT

Les référents du parcours sont des formateurs expérimentés ayant une grande expertise du métier.

