

RENFORCER LA PERFORMANCE DE SON POINT DE VENTE MANDATAIRE

BOOSTER L'ÉQUIPE AFIN DE DÉVELOPPER VOS INDICATEURS COMMERCIAUX



V2 22/04/2024

➤ POUR QUI

Mandataire de gestion

➤ EFFECTIF MIN/MAX

Format individuel

➤ PRÉREQUIS

Cette formation digitale nécessite des prérequis techniques et matériels pour assurer la formation

➤ MODALITÉS

Formation à distance
Accompagnement par le référent

➤ DURÉE

3 heures 30 minutes



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Distinguer les différents indicateurs commerciaux de son magasin
- Enumérer les différents éléments constitutifs d'un indicateur
- Déterminer les écarts sur objectifs selon l'indicateur
- Identifier les actions à mettre en œuvre selon le contexte et l'indicateur pour réduire les écarts sur objectifs
- Transférer les informations à l'équipe afin de renforcer la culture du résultat
- Suivre les actions correctives au sein de l'équipe



CONTENU DE LA FORMATION

INDICATEURS COMMERCIAUX : PARTIE 1

VIDÉO DE PRÉSENTATION DU PARCOURS

LEXIQUE MAGASIN

TEST DE POSITIONNEMENT



LE CHIFFRE D'AFFAIRES

1. Définitions du CA
2. Actions à mener pour développer le CA
3. Testez-vous
4. Documents à télécharger

LE TAUX DE VENTE

1. Définition du taux de vente
2. Actions à mener pour développer le taux de vente
3. Testez-vous
4. Documents à télécharger

LES INVENDUS

1. Définition des invendus
2. Actions à mener pour réduire les invendus
3. Testez-vous
4. Documents à télécharger

LA DÉMARQUE INCONNUE

1. Définition de la démarque inconnue
2. Actions à mener pour réduire la démarque inconnue et le vol
3. Testez-vous
4. Documents à télécharger

INDICATEURS COMMERCIAUX : PARTIE 2

PILOTER LA PERFORMANCE DE SON POINT DE VENTE

1. Introduction
2. Identifier les écarts d'un point de vente et identifier les actions à entreprendre (4 indicateurs)
3. Qu'avez-vous retenu ?

AGIR POUR DÉVELOPPER SON POINT DE VENTE

1. Introduction
2. Déterminer les leviers de développement selon le contexte du magasin
3. Utiliser un plan d'action selon la situation économique du magasin
4. Qu'avez-vous retenu ?

PARTAGER LA CULTURE DU RÉSULTAT

1. Définition de la performance
2. Identifier les éléments qui composent la performance d'un magasin
3. Définir les rituels managériaux permettant de développer la motivation des collaborateurs
4. Qu'avez-vous retenu ?

EVALUATION DE FIN DE FORMATION



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Apports théoriques de concepts au travers de vidéos explicatives 2D.
- Vidéos démonstratives des outils utilisés pour suivre ses indicateurs en magasin
- Scénarios pour s'entraîner à analyser certaines situations économiques de point de vente.
- Exercices réguliers permettant de s'approprier les notions clés et de s'entraîner à la lecture d'indicateurs (QCM, mise en situation avec lecture d'outils, scénarios à embranchements...)
- Présentation d'outils permettant d'accompagner les équipes vers la performance
- Fiches téléchargeables



NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Dans le cadre de cette formation, l'apprenant réalisera à chaque séquence, différents exercices pour faciliter la compréhension et l'assimilation des connaissances acquises pendant la formation.



ÉVALUATION

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

- Un questionnaire préalable pour évaluer les connaissances de départ.
- Des questions et des exercices de mise en situation réalistes issues des magasins pour s'entraîner et appliquer les notions clés tout au long de la formation.
- Une évaluation en fin de chaque module pour valider ses connaissances au fur et à mesure du parcours.
- Une évaluation à la fin du parcours pour valider l'atteinte des objectifs.
- Un questionnaire de satisfaction à réaliser en fin de parcours.



VALIDATION DE LA FORMATION

La validation de la formation par l'apprenant se fera à travers les statistiques de la plateforme, validant la réalisation effective des modules, ainsi que la réussite aux évaluations finales de chaque module.



MOYENS MIS À DISPOSITION DE L'APPRENANT

Dans le cadre de sa formation à distance, le stagiaire bénéficie de l'accompagnement pédagogique du référent du parcours grâce au forum de la plateforme. s

Pour réaliser sa formation, le stagiaire prendra connaissance des prérequis techniques et devra être équipé d'au moins un appareil (ordinateur, tablette, smartphone), connecté à Internet, et d'un casque audio pour réaliser sa formation à distance.

Une assistance technique sera assurée par l'équipe digitale Orizon pour toutes les questions techniques, notamment l'aide à la connexion et la découverte de l'environnement de la plateforme. Le délai moyen de réponse est de 48h.



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

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



INTERVENANT

Les référents de ce parcours sont des professionnels du domaine du déstockage.