

RÉALISER UNE OFFRE DE DESTOCKAGE

DÉCOUVRIR LE MONDE DU DESTOCKAGE ET DÉVELOPPER
SON SENS COMMERÇANT



V8 22/04/2024

POUR QUI

Assistants produits et Category
Manager intégrant le service
marketing magasin

EFFECTIF MIN/MAX

2 personnes / 20 personnes

PRÉREQUIS

Maîtriser la langue française
Etre collaborateur de l'Univers.

MODALITÉS

- Présentiel
- Alternance formation/poste

DURÉE

118 heures



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- D'élaborer une stratégie de vente et d'achat pour un lot de produits en déstockage.
- De réaliser une offre de déstockage rentable.



CONTENU DE LA FORMATION

INTRODUCTION AU DESTOCKAGE

1/ LE CONCEPT DE DESTOCKAGE

- Le monde du déstockage, ses acteurs et ses enjeux
- Le fonctionnement des achats et de la vente de lots en déstockage
- Les intervenants sur le marché du déstockage/discount

2/ LE CYCLE DE VIE PRODUIT

- Les 5 étapes du cycle de vie d'un produit
- Quand déstocker et pour quelles raisons ?

3/ LE CYCLE D'UN LOT EN DESTOCKAGE

- La vie d'un lot en déstockage
- Le rôle des achats et du marketing à chaque étape
- La logique économique d'un acteur majeur du déstockage



MAJ : 22/04/2024_M2_V2

ORIZON FORMATION - 5 et 17 rue de Corbusson, 53940 SAINT BERTHEVIN

4/ ACHATS ET MARKETING

- Les missions respectives
- L'organisation des achats et du marketing

5/ LES SOLUTIONS EN DESTOCKAGE

- S'imprégner des avantages d'un déstockeur pour présenter son entreprise

LE TRAITEMENT DE LOTS DE DESTOCKAGE

1/ EN PLATEFORME

- Réception et échantillonnage
- La production

2/ EN MAGASIN DE DÉSTOCKAGE

- Les concepts de vente
- Les produits
- L'importance de la découverte

TRAITER L'OFFRE DE DESTOCKAGE

1) EVALUER L'INTERET D'UN PRODUIT

- Réaliser une étude de marché
- Identifier les « standards marchés »

2) FIXER LE PRIX DE VENTE

- Trouver une enseigne et un produit de référence
- Appliquer une décote

3) FIXER LE PRIX D'ACHAT

- Fixer un objectif de coef 4s et de %4s
- Lier et exploiter les tableaux de bord et les indicateurs
- Intégrer les coûts logistiques
- Mettre en œuvre la méthodologie de réalisation d'une offre

RÉALISER UNE OFFRE DE DESTOCKAGE

DÉCOUVRIR LE MONDE DU DESTOCKAGE ET DÉVELOPPER
SON SENS COMMERÇANT



FORMALISER ET PRÉSENTER L'OFFRE

1) UTILISER LES OUTILS INFORMATIQUES

- Rechercher des historiques dans les outils informatiques
- Enregistrer l'offre sous SAP

2) PRÉSENTER ET TRANSMETTRE SON OFFRE

- Expliquer l'offre et sa logique aux valideurs
- Argumenter l'offre aux acheteurs
- Réaliser une offre de déstockage



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Une montée en compétence progressive avec alternance de théorie et de mise en pratique. Une démarche active basée sur des mises en situation et des exercices en sous-groupe basés sur des cas réels avec échanges de pratiques et partages d'expérience. Découverte métier et méthode sur le terrain. Une salle dédiée avec vidéoprojecteur.



NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

-



ÉVALUATION

Évaluation théorique et pratique des acquis :

- Mises en situation
- Cas pratiques
- Enquête de satisfaction du stagiaire en fin de formation.



VALIDATION DE LA FORMATION

Feuille d'émargement et évaluation des acquis en fin de formation.



RÉALISER UNE OFFRE DE DESTOCKAGE

DÉCOUVRIR LE MONDE DU DESTOCKAGE ET DÉVELOPPER
SON SENS COMMERÇANT



MOYENS MIS À DISPOSITION DE L'APPRENANT

Cas pratiques issus du terrain



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

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



INTERVENANT

Formateur reconnu pour son expertise après un minimum de 5 années d'ancienneté dans le métier.

Cette action de formation est partie intégrante du parcours « Assistant Marketing (commercial) niveau 4 de la CCN » et du parcours « Chef de Produit Junior (commercial) - NIV. 6 »

