



LA FORMATION **INDIVIDUALISÉE** A DISTANCE



Thème L'APPROVISIONNEMENT DU POINT DE VENTE

3 x 2h

Cursus « APPRENDRE A TENIR UN VERITABLE CADENCIER DE COMMANDE »

Réf.	Modules de formation	Objectifs Métier	Bénéfices Entreprise	Publics
A02.1	Etape 1 : SAVOIR DETERMINER LA JUSTE QUANTITE A COMMANDER ET CALCULER LE BESOIN A COUVRIR	Savoir calculer une quantité à commander en phase avec les ventes	Assurer un approvisionnement fiable sans rupture, ni surstock	- Employé - Responsable - Direction
A02.2	Etape 2 : SAVOIR CALCULER ET UTILISER LES AIDES A LA COMMANDE : LES COEFFICIENTS DE COMMANDE	Maîtriser le rapport entre les ventes couvertes et le besoin à couvrir grâce aux coefficients de commande	Développer le chiffre d'affaires en assurant la permanence des produits	- Employé - Responsable - Direction <i>Avoir suivi le module A02.1</i>
A02.3	Etape 3 : UTILISER LE CADENCIER COMME UN OUTIL DE PILOTAGE DU POINT DE VENTE	Apprendre à optimiser ses approvisionnements avec un véritable cadencier	Optimiser son chiffre d'affaires en anticipant les variations de vente	- Employé - Responsable - Direction <i>Avoir suivi le module A02.2</i>

DEROULEMENT D'UN MODULE

Formation individuelle
1 poste = 1 participant



Accompagnement par un formateur CMV confirmé



Durée de chaque module
2 HEURES



Partage de documents
à distance



Alternance : présentation, exercices d'application, validation des acquis



MISE EN ŒUVRE DE LA FORMATION INDIVIDUALISÉE A DISTANCE

**C'est simple,
il suffit :**



Un ordinateur

+



Une connexion internet

+



Un téléphone fixe



LA FORMATION INDIVIDUALISÉE A DISTANCE

Cursus

« APPRENDRE A TENIR UN VÉRITABLE CADENCIER DE COMMANDE » / ETAPE 1

REF A.02.1

SAVOIR DETERMINER LA JUSTE QUANTITE A COMMANDER ET CALCULER LE BESOIN A COUVRIR

Module de
2 h

Acquérir une méthode structurée et efficace pour déterminer des quantitatifs de commande

OBJECTIFS

- Prendre conscience que la commande est un acte de gestion majeur
- Déterminer des quantités à commander en phase avec les ventes
- Apprendre à tenir un véritable cadencier de commande
- S'entraîner à différentes situations de commande

LES PLUS

- + Etre accompagné en permanence par un formateur « Métier »
- + Devenir rapidement opérationnel grâce aux nombreux exercices d'application
- + Mettre en œuvre immédiatement les acquis par l'aspect concret de la formation et des supports transmis

Public : Toute personne ayant en charge la passation de commandes ➔ Employé / Responsable / Direction

INTRODUCTION

- Les enjeux des flux marchandises
- Les incidences de la passation de commande sur les performances du point de vente

1

DETERMINER LA « JUSTE » QUANTITE A COMMANDER

- Les éléments nécessaires au calcul d'une commande
- Définition et composition du « Besoin à couvrir »
- Le rapport entre les ventes couvertes et le besoin à couvrir
- Entraînement en situation Métier
 - Une commande et une livraison Semaine
 - Plusieurs commandes et livraisons Semaine

2

S'ENTRAINER A TENIR UN CADENCIER DE COMMANDE

- La prise en compte des objectifs économiques
- Les modèles de cadencier
- Les pré-requis liés au remplissage

- L'organisation des comptages/commandes/réceptions
- Intérêt et usage des cadences de vente
- S'entraîner à différentes configurations de commande dans un point de vente
 - 1 commande/1 réception Semaine
 - Une commande en cours
 - Plusieurs commandes et réceptions par semaine...

MODALITÉS DE LA FORMATION A DISTANCE CMV

MISE EN ŒUVRE

- Un ordinateur + 1 connexion internet + 1 téléphone fixe

ANIMATION

- 1 formateur confirmé
- 1 poste de travail = 1 participant
- Alternance Démonstration/Exercices/Validation des acquis
- Partage interactif de documents

PRISE EN CHARGE

- Module référencé FORCO-FIL et financé à 100% pour les entreprises de - de 50 salariés adhérentes au FORCO

POUR PLUS D'INFORMATIONS OU RESERVER UN STAGE
Contactez-nous au **03.80.53.94.14** visio.cmvf@bompas.com
www.cmvf-formationconseil.com



LA FORMATION **INDIVIDUALISÉE** A DISTANCE

Cursus

« APPRENDRE A TENIR UN VERITABLE CADENCIER DE COMMANDE » / ETAPE 2

REF A.02.2

SAVOIR CALCULER ET UTILISER LES AIDES A LA COMMANDE : LES COEFFICIENTS DE COMMANDE

Module de
2 h

Fiabiliser la passation de commande grâce à l'utilisation du coefficient de commande

OBJECTIFS

- Comprendre l'utilité du coefficient de commande
- Apprendre à calculer un coefficient dans toutes les configurations de commande
- Tenir un cadencier avec un coefficient de commande
- S'entraîner à différentes situations de commande

LES PLUS

- + Etre accompagné en permanence par un formateur « Métier »
- + Devenir rapidement opérationnel grâce aux nombreux exercices d'application
- + Mettre en œuvre immédiatement les acquis par l'aspect concret de la formation et des supports transmis

Public : Toute personne ayant en charge la passation de commandes ➔ Employé / Responsable / Direction

INTRODUCTION

QUOI RETENIR DU MODULE 1 ?

- Entraînement aux calculs du rapport entre Ventes couvertes et Besoin à couvrir
- Entraînement au remplissage d'un cadencier de commande en situation Métier

1

SAVOIR CALCULER UNE AIDE A LA COMMANDE : LE COEFFICIENT

- Définition et objectif du coefficient de commande
 - Du rapport Ventes couvertes/Besoin à couvrir au calcul du coefficient
 - Les usages du coefficient de commande
- L'évaluation du besoin : Calculer le poids de chaque jour de la semaine en % de chiffre d'affaires
- Deux types de coefficients adaptés aux configurations de commande
 - Le coefficient pour les commandes à la semaine (et à plus d'une semaine)
 - Le coefficient pour plusieurs commandes et livraisons à la semaine
- Entraînement en situation métier

2

TENIR UN CADENCIER DE COMMANDE AVEC UN COEFFICIENT

- Rappel des pré-requis liés au remplissage
- Entraînement en situation métier
 - Un cadencier avec une commande et livraison Semaine
 - Un cadencier avec 3 commandes et 3 livraisons Semaine

MODALITÉS DE LA FORMATION A DISTANCE CMV

MISE EN ŒUVRE

- Un ordinateur + 1 connexion internet + 1 téléphone fixe

ANIMATION

- 1 formateur confirmé
- 1 poste de travail = 1 participant
- Alternance Démonstration/Exercices/Validation des acquis
- Partage interactif de documents

PRISE EN CHARGE

- Module référencé FORCO-FIL et financé à 100% pour les entreprises de - de 50 salariés adhérentes au FORCO

POUR PLUS D'INFORMATIONS OU RESERVER UN STAGE
Contactez-nous au **03.80.53.94.14** visio.cmvf@bompas.com
www.cmvf-formationconseil.com



LA FORMATION **INDIVIDUALISÉE** A DISTANCE

Cursus

« APPRENDRE A TENIR UN VÉRITABLE CADENCIER DE COMMANDE » / ETAPE 3

REF A.02.3

UTILISER LE CADENCIER COMME OUTIL DE PILOTAGE DU POINT DE VENTE

Module de
2 h

Apprendre à agir sur le cadencier de commande pour optimiser les flux marchandises

OBJECTIFS

- Apprendre à utiliser le cadencier de commande pour améliorer les performances du point de vente
- Gérer les commandes des périodes promotionnelles
- Savoir optimiser les différentes configurations de commande
- Anticiper les variations de vente

LES PLUS

- + Etre accompagné en permanence par un formateur « Métier »
- + Devenir rapidement opérationnel grâce aux nombreux exercices d'application
- + Mettre en œuvre immédiatement les acquis par l'aspect concret de la formation et des supports transmis

Public : Toute personne ayant en charge la passation de commandes ➔ Employé / Responsable / Direction

INTRODUCTION

QUOI RETENIR DU MODULE 2 ?

- Entrainement aux calculs des deux types de coefficient de commande
- Entrainement à l'utilisation des cadenciers de commande avec les coefficients

- Entrainement en situation Métier
 - Analyse d'un cadencier avec plusieurs configurations de commandes et livraisons
 - Recherche des sources d'optimisation

1

AMELIORER LES PERFORMANCES DU RAYON AVEC UN CADENCIER

- La gestion des périodes promotionnelles
 - La constitution des historiques de ventes promotionnelles fiables sur un cadencier
 - Les historiques promotionnels au service des commandes promotionnelles
 - Exercices d'application
- La gestion de la démarque avec un cadencier de commande
- Se servir des cadenciers comme support d'inventaire
- Entrainement en situation Métier

2

OPTIMISER LES CONFIGURATIONS DE COMMANDE

- Apprendre à optimiser le nombre de comptage
 - Les critères à prendre en compte
 - Exercices d'application
- Apprendre à adapter le nombre de réception par semaine
 - Aux ventes
 - Aux types de produits

3

ANTICIPER LES VARIATIONS DE VENTE

- Rappel : le calcul des ventes couvertes
- Utiliser les ventes couvertes pour anticiper les variations de vente
- Mise en situation Métier
 - Du calcul des ventes couvertes
 - A la détermination des ventes à couvrir

MODALITÉS DE LA FORMATION A DISTANCE CMV

MISE EN ŒUVRE

- Un ordinateur + 1 connexion internet + 1 téléphone fixe

ANIMATION

- 1 formateur confirmé
- 1 poste de travail = 1 participant
- Alternance Démo/Exercices/Validation des acquis
- Partage interactif de documents

PRISE EN CHARGE

- Module référencé FORCO-FIL et financé à 100% pour les entreprises de - de 50 salariés adhérentes au FORCO

POUR PLUS D'INFORMATIONS OU RESERVER UN STAGE
Contactez-nous au **03.80.53.94.14** visio.cmvf@bompas.com
www.cmv-formationconseil.com