

# Maîtriser les basiques de la gestion commerciale

**2 jours**  
**PRÉSENTIEL**  
14 heures

Comprendre les données de gestion à sa disposition et maîtriser les raisonnements économiques nécessaires à la gestion d'un rayon

Découvrir ou approfondir ses connaissances pour ...



**Savoir maîtriser les bases du calcul d'un prix**



**Savoir calculer la rentabilité réelle d'un produit**



**Savoir déterminer la marge réelle d'un rayon**



**Savoir lire et analyser le chiffre d'affaires**



**Savoir prendre des décisions mesurées**

## MAÎTRISER LES BASES DU CALCUL D'UN PRIX

**Découvrir ou se remémorer les calculs de base**

- Calculer un prix de vente
- Déterminer un prix d'achat en fonction du prix de vente souhaité et de la marge à obtenir
- Comprendre et utiliser un coefficient multiplicateur
- Calculer une descente de prix (remises et ristournes)
- Calculer la marge et le taux de marge d'un article

## CALCULER LA RENTABILITÉ RÉELLE D'UN PRODUIT

**Prendre en compte les conditions d'exploitation réelles pour déterminer la marge d'entrée**

- Calculer la marge réelle d'un produit après préparation et/ou dessiccation / faire un rendement
- Calculer le prix de revient d'un produit fabriqué

## DÉTERMINER LA MARGE RÉELLE D'UN RAYON

**Mesurer l'impact des gestes métiers sur la marge**

- Établir un compte d'exploitation
- Mesurer la démarque et calculer l'incidence sur le CA, la marge
- Mesurer l'incidence des promotions sur la marge

## LIRE ET ANALYSER LE CHIFFRE D'AFFAIRES

**Passer du simple constat du chiffre à l'élaboration d'un plan d'actions**

- Comprendre la construction du C.A.
- Les critères d'analyses
- Définir les axes de progrès

## PRENDRE DES DÉCISIONS MESURÉES

**Anticiper l'incidence des décisions commerciales sur la marge**

- Calculer le seuil de rentabilité d'une promotion interne
- Mesurer l'incidence d'une baisse de marge d'un rayon sur l'exploitation
- Déterminer la marge d'entrée pour atteindre ses objectifs



### A qui s'adresse cette formation ?

Manager, Gestionnaires de rayon, Adjointes et toutes les personnes en charge d'établir des prix ou de faire des basiques de gestion



### Les prérequis de la formation

Pas de prérequis



### Modalités de la formation

Nombre de participants limités à 8 personnes pour favoriser les échanges et pour accompagner efficacement les participants

**Formation INTRA ENTREPRISE**  
La formation se déroulera dans les locaux de l'entreprise ou dans un lieu de son choix



### Méthodes d'animation

Exercices pratiques sur des cas concrets, démonstration et échanges entre les participants



### Modalités d'évaluation

Recueil des attentes et des situations insatisfaisantes, Exercice et mise en situation sur les compétences des participants, Questionnaire ou quizz d'évaluation.