

GESTION COMMERCIALE

LES BASES DE LA GESTION COMMERCIALE

Maitriser les bases de gestion commerciale, acquérir des automatismes de calcul et un raisonnement économique

G01



A distance
avec un formateur

Durée	Modalités	Tarif	Indicateurs
12 heures 6 modules de 2 heures	Formation à distance avec un formateur Session de 1 à 4 stagiaires maximum	Formation inter 1800€ H.T./Stagiaire⁽¹⁾ Formation intra: nous consulter	

COMPETENCES CIBLES

Découvrir ou approfondir ses connaissances pour ...



Savoir calculer et travailler les prix de vente et d'achat



Savoir déterminer la marge commerciale



Savoir mesurer les résultats économiques réels



Savoir mesurer l'incidence de la démarque



Savoir mesurer l'incidence des animations commerciales



Savoir mettre en œuvre les acquis de la formation

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION



Public

Managers, Adjoints, Gestionnaires de rayon et toutes les personnes amenées à pratiquer les basiques de gestion dans un centre de profit



Les prérequis de la formation

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation

PROGRAMME



CALCULER ET TRAVAILLER LES PRIX DE VENTE ET LES PRIX D'ACHAT

Être à l'aise avec les calculs de prix, quelles que soient les valeurs connues

- Calculer un prix de vente à partir d'un objectif de marge en %
- 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 un prix de vente en tenant compte des remises, les ristournes, ... négociées à l'achat
- Déterminer le seuil de revente à perte (S.R.P.)



Validation au travers de mises en situation :

S'entraîner avec les calculs de prix courants, pratiqués au quotidien



DETERMINER LA MARGE COMMERCIALE

Connaître la marge d'entrée des produits en fonction des tarifs pratiqués

- Calculer la marge en € et en %
- Calculer un prix de revient et fixer le prix de vente pour obtenir l'objectif de marge
- S'initier aux calculs de pondération de marge
- Déterminer la marge d'entrée global en fonction de taux de marge différents par famille de produits



Validation au travers de mises en situation :

S'entraîner aux calculs de la marge et à la décomposition des objectifs en fonction du mix produits

3
MESURER LES RESULTATS ECONOMIQUES RÉELS

- Comprendre la différence entre la marge théorique et la marge réelle
- Établir un compte d'exploitation pour connaître la marge réelle
 - Calculer les éléments constitutifs d'un compte d'exploitation simplifié (marge commerciale)
 - Identifier les différents éléments qui influencent la marge commerciale
 - Savoir lire un compte d'exploitation simplifié (marge commerciale)
- Calculer l'incidence d'une baisse de marge d'une famille de produits
- Suivre les performances
- xx


Validation au travers de mises en situation :

Établir un compte de résultats commerciales et savoir analyser les performances

4
MESURER L'INCIDENCE DE LA DEMARQUE
Mesurer, comprendre et analyser la démarque pour agir sur les causes réelles

- Mesurer l'incidence de la démarque sur la marge
- Sensibiliser les équipes à la réduction de la démarque
- Estimer le coût de la démarque inconnue
- Prendre en compte la démarque dans la détermination des objectifs de marge
- Identifier les actions à mener pour réduire la démarque connue et inconnue


Validation au travers de mises en situation :

Mesurer le coût de la démarque et établir un plan d'actions

5
MESURER L'INCIDENCE DES ANIMATIONS COMMERCIALES
Prendre conscience de l'impact des animations commerciales sur le taux de marge et l'anticiper pour atteindre les objectifs

- Calculer l'impact des actions commerciales sur la marge
- Prendre en compte l'impact des actions commerciales dans la détermination des objectifs de marge
- Définir les éléments d'une action commerciale réussie
- Déterminer le seuil de rentabilité d'une action commerciale interne


Validation au travers de mises en situation :

Mesurer l'impact de la promotion sur la marge du rayon

6
METTRE EN ŒUVRE LES ACQUIS DE LA FORMATION
S'entraîner à la mise en œuvre des acquis au travers de mise en situations courantes

- Définir les actions courantes gérées par les participants dans leur quotidien
- S'entraîner à la mise en œuvre des acquis dans leur contexte professionnel


Validation au travers de mises en situation :

Établir un plan d'action pour optimiser les performances

ORGANISATION

	Méthodes d'animation	Formation en temps réel avec un formateur Exercices pratiques sur des cas concrets, démonstration et interaction permanente, partage de documents. 1 support de formation stagiaire remis à l'issu de chaque module
	Modalités d'évaluation	Avant la formation : Test de positionnement, Entretien de découverte interactif, Recueil des attentes et des situations insatisfaisantes, Pendant la formation : Exercice et mise en situation sur les compétences des participants, Questionnaire ou quizz d'évaluation par module En fin de formation : Questionnaire post-formation
	Conditions de réalisation	Un ordinateur équipé d'une connexion internet, d'un système audio et d'une webcam. Une ligne téléphonique fixe ou portable.
	Planification de la formation	Toutes nos formations sont planifiées avec l'entreprise, dans le trimestre qui suit la validation de votre inscription.

**Accessibilité aux personnes
en situation de handicap**

Afin d'organiser dans les meilleures conditions la formation et de nous assurer que les moyens de la prestation de formation peuvent être adaptés à vos besoins spécifiques, vous pouvez nous contacter au 03 80 53 94 15 ou par mail à service.formation@cmv-formationconseil.com

- (1) Les tarifs affichés correspondent au prix hors taxes par stagiaire pour des formations en inter-entreprise hors frais annexe (Abonnement, pause, repas, hôtel, ...). La T.V.A. applicable est de 20%. Pour les formations en intra, veuillez nous contacter.
- (2) Note calculée sur l'ensemble des retours clients pour cette formation au cours des 12 derniers mois. Mise à jour tous les 3 mois.



Afin de répondre à vos questions, d'établir un devis ou de réaliser une inscription, contactez-nous au 03 80 53 94 15 ou par mail service.formation@cmv-formationconseil.com

Générée le 19/06/23