

**GESTION COMMERCIALE**
**MAÎTRISER LES BASES  
DE LA GESTION COMMERCIALE**

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

PG01


**Présentiel**

Durée	Modalités	Tarif	Indicateurs
<b>14 heures</b> 2 jours de 7 heures	<b>Formation intra ou Inter avec un formateur</b> Session de 6 à 10 stagiaires maximum	<b>Formation inter</b> <b>1 100€ H.T./Stagiaire<sup>(1)</sup></b> Formation intra: nous consulter	 <b>4,8/5</b> (16 avis) <sup>(2)</sup> MAJ le 01/08/2022

**COMPETENCES CIBLES**
**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 mesurer l'incidence promotionnelle sur la marge**



**Savoir prendre des décisions mesurées**

**A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION**


**Public**  
Managers, Adjoints, Gestionnaires de rayon et toutes les personnes amenées à pratiquer des basiques de gestion d'un centre de profit



**Les prérequis de la formation**  
Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation

**PROGRAMME**

**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


**Validation au travers de mises en situation :**

S'entraîner avec les calculs de prix courants, pratiqués par les responsables


**CALCULER LA RENTABILITÉ RÉELLE D'UN PRODUIT**

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

- Calculer le prix de revient d'un produit après préparation
- Calculer le prix de revient d'un produit fabriqué ou composé


**Validation au travers de mises en situation :**

S'entraîner au calcul du prix de revient d'un produit

**3**

### 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



#### Validation au travers de mises en situation :

Etablir un compte d'exploitation

**4**

### MESURER L'INCIDENCE PROMOTIONNELLE SUR LA MARGE

#### Prendre conscience de l'impact des promotions sur le taux de marge et l'anticiper pour atteindre les objectifs

- Calculer l'impact des promotions sur la marge
- Décomposer la construction de la marge :
  - Rechercher le taux de marge du permanent
  - Déterminer le taux de marge d'entrée du permanent pour atteindre l'objectif



#### Validation au travers de mises en situation :

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

**5**

### 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 les objectifs



#### Validation au travers de mises en situation :

Mesurer l'impact d'une décision commerciale et agir en conséquence

## ORGANISATION

	<b>Méthodes d'animation</b>	Exercices pratiques sur des cas concrets, démonstration et interaction permanente entre les participants et le formateur
	<b>Modalités d'évaluation</b>	<b>Avant la formation :</b> Test de positionnement, Entretien de découverte interactif, Recueil des attentes et des situations insatisfaisantes, <b>Pendant la formation :</b> Exercice et mise en situation sur les compétences des participants, Questionnaire ou quizz d'évaluation par module <b>En fin de formation :</b> Questionnaire post-formation
	<b>Planification de la formation</b>	Toutes nos formations sont planifiées avec l'entreprise, dans le trimestre qui suit la validation de votre inscription
	<b>Accessibilité aux personnes en situation de handicap</b>	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 <a href="mailto:service.formation@cmv-formationconseil.com">service.formation@cmv-formationconseil.com</a>

(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](mailto:service.formation@cmv-formationconseil.com)**

Générée le 29/08/22