Formation conseil

GESTION COMMERCIALE

MAITRISER 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

PRESENTIEL ou DISTANCIEL

Durée	Modalités	Tarif	Indicateurs
14 heures En présentiel **2 jours de 7 heures** En distanciel **4 x 3 heures 30**	**Formation présentielle** 6 à 10 pers. maximum **Formation distancielle** 6 pers. maximum	Formation Inter-entreprise **1100 € HT/Stagiaire**(1) intra: nous consulter	**4,9/5** (34 avis) (2) MAJ Juil 2024

COMPETENCES CIBLES

Découvrir ou approfondir ses connaissances pour ...

1. **Savoir maîtriser les bases du calcul d'un prix**
2. **Savoir calculer la rentabilité réelle d'un produit**
3. **Savoir déterminer la marge réelle d'un rayon**
4. **Savoir mesurer l'incidence promotionnelle sur la marge**
5. **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

1 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'entrainer avec les calculs de prix courants, pratiqués par les responsables

2 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'entrainer au calcul du prix de revient d'un produit

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

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

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

Méthodes d'animation	Exercices pratiques sur des cas concrets, démonstration et interaction permanente entre les participants et le formateur
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 en distanciel	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
Condition de déroulement de la formation : **Livret d'accueil** **Règlement intérieur**	

(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 6 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 16/08/24