



CALCULER UN BUDGET D'ACHAT

Module de
2 h

Maitriser les calculs propres au budget d'achat pour assurer la permanence des produits

OBJECTIFS

- S'initier aux calculs des pondérations de marge et d'achat
- Savoir construire un tableau de budget d'achat quelle que soit l'opération commerciale
- S'entraîner sur des situations Métier

LES PLUS

- + Etre rapidement opérationnel grâce aux nombreux exercices d'application
- + S'entraîner sur les outils du magasin et de l'enseigne
- + Mettre en œuvre immédiatement les acquis par l'aspect concret de la formation

Public : Toute personne ayant en charge les commandes d'opérations commerciales majeures → Managers rayon ou secteur / directeur.

1

CALCULS DE PONDERATIONS DE MARGE ET D'ACHAT

PRINCIPE ET CALCUL DE LA PONDERATION

- Définition et intérêt de la pondération
- Le calcul du taux de marge par le taux de marge pondéré

LES UTILISATIONS DE LA PONDERATION DANS LES ACTIONS PROMOTIONNELLES

- Savoir appréhender l'impact des promotions sur la marge finale
 - Exercice d'application dans les rayons PGC
- Apprendre à travailler le taux de marque à partir du poids promotionnel
 - Exercice d'application dans les rayons PF LS
- Dans un budget d'achat
 - Mesurer la contribution sur la marge totale de chaque famille de produit
 - Calculer un taux d'achat pondéré

2

APPRENDRE A CONSTRUIRE UN BUDGET D'ACHAT

LE BUDGET D'ACHAT ETAPE PAR ETAPE

- La recherche des données de base
 - Le CATTIC réalisé et le CATTIC prévisionnel du rayon
 - Le quota N-1 de l'opération
 - Le quota de chaque famille de produit
 - Le taux de marge de l'opération
 - La valorisation des stocks restants

- La conception du tableau de budget d'achat
 - Le calcul du taux de marge par famille de produit
 - Le calcul du taux d'achat par famille de produit
 - Le calcul du taux d'achat pondéré par famille de produit
 - Le calcul du montant des achats par famille de produit
 - Le budget d'achat ramené en nombre de pièce par famille de produit
- La prise en compte des stocks restant
 - Le calcul de la véritable valeur commerciale des produits en stock

3

S'ENTRAINER EN SITUATION METIER

- Etude de cas : opération « Rentrée des classes »
- Etude de cas : opération « Foire à la viande »

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

- Imputable au budget formation à partir d'un cursus de 6h/participant
- Formation éligible au DIF

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



LA VISIO-FORMATION **INDIVIDUELLE** EN LIGNE

