



REF A.02.03

UTILISER LE CADENCIER COMME OUTIL DE PILOTAGE DU RAYON

Module de
2 h

Apprendre à agir sur le cadencier de commande pour maîtriser les flux marchandises

OBJECTIFS

- Apprendre à utiliser le cadencier de commande pour améliorer les performances du rayon
- Gérer les commandes des périodes promotionnelles
- Savoir optimiser les configurations de commande
- Anticiper les variations de vente

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 la tenue de cadenciers de commande → Employés, Adjoints, Managers rayon ou secteur

Pré-requis : Avoir suivi le Module A.02.02

RAPPEL DE L'ETAPE 2

- Entraînement aux calculs des deux types de coefficient de commande
- Entraînement à l'utilisation des cadenciers de commande avec les coefficients

- Entraînement en situation Métier

- Analyse d'un cadencier avec 3 commandes et livraisons par semaine
- Recherche des sources d'optimisation

1

AMELIORER LES PERFORMANCES DU RAYON AVEC UN CADENCIER

- La gestion des périodes promotionnelles
 - La constitution des historiques de ventes promotionnelles fiables sur un cadencier
 - Les historiques promotionnels au service des commandes promotionnelles
 - Exercices d'application au rayon Charcuterie traiteur coupe
- La gestion de la démarque avec un cadencier de commande
- Se servir des cadenciers comme support d'inventaire
- Entraînement en situation Métier

3

ANTICIPER LES VARIATIONS DE VENTE

- Rappel : le calcul des ventes couvertes
- Utiliser les ventes couvertes pour anticiper les variations de vente
- La gestion des jours fériés
- Mise en situation Métier
 - Du calcul des ventes couvertes
 - A la détermination des ventes à couvrir

2

OPTIMISER LES CONFIGURATIONS DE COMMANDE

- Apprendre à optimiser le nombre de comptage
 - Les critères à prendre en compte
 - Exercices d'application
- Apprendre à adapter le nombre de réception par semaine
 - Aux ventes
 - Aux types de produit

MODALITÉS DE LA VISIO-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



