

GESTION DE RAYON NIV 1

Découvrir les fondamentaux de la gestion d'un rayon



OBJECTIFS

- ▶ Découvrir et piloter les indicateurs clés de la gestion économique d'un rayon
- ▶ Améliorer la gestion de ses actions promotionnelles
- ▶ Appréhender les différentes responsabilités du manager de rayon
- ▶ Savoir planifier, organiser et coordonner le travail de son équipe.
- ▶ Développer sa capacité à animer une équipe au quotidien
- ▶ Optimiser l'expérience client dans son rayon

DU CONTENU OPÉRATIONNEL

LES BASIQUES

- ▶ Le prix de vente
- ▶ Le CA
- ▶ Les quotas
- ▶ Les différents niveaux de marge
- ▶ Le flux client
- ▶ Le panier moyen
- ▶ Le poids promo
- ▶ Les frais de personnel
- ▶ Les différents types de démarque
- ▶ La maîtrise des approvisionnements
- ▶ Le suivi du stock

LE PILOTAGE

- ▶ Construire et piloter un tableau de bord
- ▶ Les principaux indicateurs de performance
- ▶ Lire, comprendre et piloter un compte d'exploitation
- ▶ Faire de la promotion un outil de performance économique et de différenciation
- ▶ Maîtriser les étapes clés de la préparation, du pilotage et de l'évaluation des actions promotionnelles

En fonction de vos besoins, nous pouvons axer sur les particularités du rayon : épicerie, liquide, DPH, frais LS ou non alimentaire.

