

Gérer son rayon

Objectifs

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'identifier les clés de la réussite pour gérer efficacement un ou plusieurs rayons du magasin de bricolage

PUBLIC : Salarié de l'entreprise occupant le poste de vendeur, responsable de secteur, manager...

PRÉ-REQUIS : Formation accessible à tout salarié correspondant au public ci-dessus.

LES PLUS DE CETTE FORMATION : Mise en pratique sur le terrain et analyse des outils informatiques (stock compar, best ventes...)

DUREE : 1 jour

Programme

GERER LES COMMANDES

- Le circuit des marchandises
- Les différentes sources d'approvisionnement
- Les bases
- Les fournisseurs directs
- Les promotions et MEA
- Les commandes en contremarque

GERER LA RECEPTION

- La réception des marchandises
- Contrôles de la marchandise
- Etanchéité de la réception
- Les procédures
- Les documents
- Les BNC et BLQ

GERER LE STOCKAGE EN RESERVE

- Les zones « permanent »
- Les zones « saisonnier »
- Les zones « promo »
- Les zones « retour »
- Etanchéité de la réception

GERER LA DEMARQUE

- La casse
- Le vol
- Les erreurs administratives
- Les erreurs de caisse

GERER LES STOCKS

- La règle des 3P
- La règle des 6B
- Les ruptures
- Les surstocks
- Les non mouvementés
- Les promos et fin de promos

GERER LES PRIX

- Les marges des rayons
- Les échelles de prix
- Les prix de marché
- Les prix par quantité
- Les 1ers prix
- Les promos et fin de promos

GERER LES VENTES

- Les TG avant et arrière
- Les podiums rayon et « actu »
- Les fins de série
- Les soldes
- Les plans de vente des vendeurs
- Les ventes complémentaires
- Les astuces

DESCRIPTION DU DISPOSITIF PERMETTANT DE SUIVRE LES RESULTATS

L'évaluation de la qualité de formation se fera tout au long de la formation par des exercices de mise en pratique liés directement aux différents thèmes abordés durant la formation ainsi qu'à la fin de la formation au travers de deux questionnaires (Stagiaires et Formateur) renseignés à l'issue de la formation par les participants.

L'évaluation des acquis de la formation sera réalisée aux travers d'exercices, jeux pédagogiques et de mises en situation tout au long de la formation ou à la fin de celle-ci.

CONDITIONS DE RÉALISATION :

Les stagiaires devront être disponibles tout au long de la formation.

Salle de formation à disposition...

Le magasin devra fournir des statistiques des Ventes, Démarque, Marges, Rotation des stocks...

MATÉRIEL ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Ordinateur, imprimante, vidéoprojecteur, paperboard, post-it, camera

Méthodes pédagogiques : Exposés théoriques, exemples, cas pratiques, discussions, jeux pédagogiques, sketches vidéos...

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative associant des exercices pratiques et des apports théoriques.

Un livret sera remis à la fin de la formation à chaque participant reprenant tous les thèmes abordés.