

La Démarque

Objectifs

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de définir les différents types de **démarque**, calculer son incidence, connaître les origines et les lieux, et mettre en place les bonnes attitudes...

PUBLIC : Salarié de l'entreprise occupant le poste de vendeur, responsable de secteur, chef de magasin, directeur de magasin....

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 points forts et axes de progrès...

DUREE : **1 jour**

Programme

La Démarque

1. Définition de la démarque
2. Méthode de calcul
3. Les types de démarque
4. Incidence de la démarque sur l'entreprise
5. Les origines de la démarque
6. Les lieux de démarque
7. La lutte contre la démarque
8. Les bonnes attitudes contre la démarque

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...

MATÉRIEL ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

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

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

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.