Gérer économiquement un point de vente / un rayon

L'art de faire prospérer votre business

1.5 heure(s)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Lire et interpréter les indicateurs clés de votre rayon.
- Identifier les causes d'un écart et choisir la bonne action corrective.
- Gérer vos stocks pour limiter la démarque et les ruptures de stock.
- Faire vendre votre rayon. Placement des produits, cross-merchandising, montée en gamme.
- Piloter au quotidien avec un tableau de bord.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Leçons à suivre à votre rythme : exercices opérationnels, vidéos pédagogiques, infographies et quiz variés.
1 quiz amont et 1 quiz final d'évaluation : module validé si résultat du quiz supérieur à 80%.

PROGRAMME

- Introduction
- Marge et taux de marque : comprendre ce qu'on gagne vraiment
- Stocks : l'équilibre fragile
- Démarque : traquer ce qu'on perd
- Faire vendre son rayon
- Transformer les visiteurs en acheteurs
- Piloter avec un tableau de bord
- Le challenge de la gestion

MODALITÉS D'ACCÈS

'- Formation accessible dans les 72 heures depuis son smartphone (iPhone ou Android) ou depuis un ordinateur ou une tablette.
- Durée d'accès : 1 mois
- Assistance technique : help@readyfortakeoff.fr

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Notre référent Handicap, Nicolas FOURNIER, se tient à votre disposition pour étudier les meilleures modalités d'accès à la formation.
nicolas@readyfortakeoff.fr ; 06.47.75.76.05.

Lien politique PSH

PREREQUIS

Avoir un appareil numérique connecté à internet (smartphone, tablette, ordinateur)

TARIF

Voir la grille tarifaire

Nous contacter :
contact@readyfortakeoff.fr
06.47.75.76.05

www.readyfortakeoff.fr

Cette formation :
Répond aux attentes : 6,5/10
Est recommandée : 7,5/10

READY FOR TAKE-OFF - TOUS DROITS RÉSERVÉS - REF : RFTO-ML- 048
DATE MISE À JOUR : 6/7/2026