

OptiMarge

« Piloter et améliorer sa marge »

LE CONSTAT :

Dans un contexte toujours plus concurrentiel la marge devient souvent une simple résultante. Elle s'érode également par méconnaissance du sujet et manque de maîtrise tactique.

Pourtant, il est tout à fait possible de la piloter et de l'améliorer grâce à des outils et des leviers méconnus, peu ou pas exploités par les responsables et managers.

Tout en respectant la politique d'enseigne, vous pourrez mettre en œuvre une véritable stratégie d'amélioration de vos marges, développer les ventes, et fidéliser les clients.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Définir et mettre en œuvre une vraie stratégie de développement de sa marge
- Exploiter tous les leviers commerciaux générateurs de ventes et de profits

Afin d'augmenter la marge globale dans votre entreprise.

LE PROGRAMME :

A – Connaître et comprendre les différents leviers de marge

- Avantages et inconvénients des gammes produits (ANM, Marques nat, 1ers Prix)
- Influencer les comportements d'achats
- Exploiter « l'outil point de vente ».

B –Savoir utiliser et exploiter le support OPTIMARGE

- Découvrir et s'appropriier l'OPTIMARGE
- Réaliser son état des lieux, magasin, secteur, rayon
- Définir ses objectifs de marge
- Renseigner et exploiter l'OPTIMARGE
- Etablir son plan d'action
- Exécuter, suivre, et faire évoluer son projet.

C – Etudes de cas personnalisé

- Exercices individuels et préparatif de cas concrets
- Restitutions et projections.



LES METHODES PEDAGOGIQUES

Méthode active :

- Travail de groupe et en individuel sur un support exclusif conçu pour cette formation (Découverte, Compréhension, Exploitation, Partages)

Transmission d'expérience et conseils :

- Exemples et préconisations concrètes.

LES PLUS DE LA FORMATION

Une progression sur mesure : chaque participant progresse grâce à des exercices personnalisés sur son domaine d'activité

La valorisation de soi : chacun valorise son « capital gestion-négociation » grâce aux conseils d'un professionnel en direction d'entité commerciale.

LE PUBLIC ET PRE REQUIS

Être responsable ou en devenir de responsabilité sur une unité commerciale, telle que magasin, secteur, rayon, famille produits...

LES MODALITES ET DELAI D'ACCES

Dates à convenir selon accord contractuel à négocier.

LES MODALITES D'EVALUATION DES ACQUIS

Synthèse et plan d'actions élaboré par le stagiaire, validé par le formateur et présenté au chef d'entreprise + débrief de la formation élaboré par le formateur et présenté au chef d'entreprise.

LA DUREE

1 Jour (7 heures).



LE TARIF

Forfaitaire selon accord contractuel négocié.

ACCESSIBILITE AU PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduites dans les locaux des clients ou des salles de formation loués

Pour tout autre type de handicaps, nous contacter au préalable pour étude.

Copyright ©1er janvier 2022