



PROGRAMME DE FORMATION

Piloter la performance
commerciale et optimiser la
rentabilité des points de vente



07 49 41 72 01



slolearn.contact@gmail.com

Modalités d'admission et de déroulement

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation

La formation se déroule en présentiel au région parisienne.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.
Contact : slolearn.contact@gmail.com / 07 49 41 72 01

Délai et modalités d'accès

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours suite à l'inscription auprès du référent pédagogique

Prérequis

- Maîtriser les outils bureautiques de base
- Être amené à suivre des indicateurs de performance commerciale ou financière

Public concerné

- Responsables de magasin
- Managers de points de vente
- Responsables commerciaux
- Gérants de boutiques ou d'unités commerciales
- Toute personne souhaitant améliorer la rentabilité et la performance commerciale d'un point de vente



Objectifs pédagogiques et compétences visées

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier et analyser les indicateurs clés de performance commerciale afin de piloter efficacement l'activité d'un point de vente
- Mesurer la rentabilité commerciale en exploitant les données financières, les marges et les ratios de gestion
- Construire et utiliser des tableaux de bord opérationnels pour suivre les résultats et faciliter la prise de décision
- Mettre en œuvre des actions commerciales et managériales permettant d'optimiser le chiffre d'affaires et la rentabilité
- Élaborer un plan d'action structuré visant à améliorer durablement la performance commerciale et l'efficacité opérationnelle du point de vente

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Présentiel interactif : Formation en salle avec aménagement favorisant les interactions et travaux de groupe
- Supports multimédia : Utilisation de vidéos, présentations dynamiques et outils digitaux pour illustrer les concepts
- Documentation personnalisée : Remise d'un livret pédagogique complet et d'outils pratiques adaptés au contexte des participants
- Accompagnement individualisé : Temps dédiés au coaching individuel et à la personnalisation des apprentissages
- Évaluations formatives : Exercices d'auto-évaluation et quiz permettant de mesurer la progression des acquis tout au long de la formation

Durée

14 heures

Tarif

600€ TTC



Planning de formation

Jour 1 : Comprendre les leviers de performance commerciale

08h00 – 08h30 : Accueil des participants et cadrage de la formation

- Présenter les objectifs pédagogiques et le déroulement des deux journées
- Identifier les attentes individuelles des participants
- Évaluer les connaissances initiales sur le pilotage commercial

08h30 – 10h00 : Identifier les indicateurs clés de performance commerciale

- Définir les KPI commerciaux essentiels d'un point de vente
- Analyser le chiffre d'affaires, le panier moyen et le taux de transformation
- Interpréter les indicateurs de fréquentation et de fidélisation client

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Analyser la rentabilité d'un point de vente

- Identifier les composantes de la marge commerciale
- Calculer les seuils de rentabilité et les ratios de gestion
- Repérer les sources de perte de rentabilité et les écarts de performance

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Construire des tableaux de bord commerciaux efficaces

- Sélectionner les indicateurs adaptés aux objectifs commerciaux
- Structurer un tableau de bord de suivi d'activité
- Exploiter les données pour faciliter la prise de décision

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Optimiser la gestion des stocks et des approvisionnements

- Analyser la rotation des stocks et les niveaux d'approvisionnement
- Identifier les impacts financiers du surstock et de la rupture
- Mettre en œuvre des actions correctives pour améliorer la rentabilité



Jour 2 : Développer les actions commerciales et piloter les résultats

08h00 – 08h30 : Retour d'expérience et consolidation des acquis

- Réviser les notions clés abordées lors de la première journée
- Partager les problématiques rencontrées sur le terrain
- Clarifier les points nécessitant un approfondissement

08h30 – 10h00 : Déployer des actions commerciales performantes

- Concevoir des actions promotionnelles rentables
- Structurer une stratégie de fidélisation client
- Développer les ventes additionnelles et les ventes croisées

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Manager les équipes autour des objectifs de performance

- Définir des objectifs commerciaux mesurables
- Mobiliser les collaborateurs autour des résultats attendus
- Mettre en place des outils de suivi et de motivation des équipes

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Élaborer un plan d'action pour améliorer la rentabilité

- Diagnostiquer les axes d'amélioration prioritaires
- Structurer des actions correctives adaptées au contexte du point de vente
- Planifier les actions selon des objectifs mesurables et réalistes

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Évaluation finale et clôture de la formation

- Réaliser une mise en situation de pilotage commercial
- Présenter un plan d'optimisation de la performance d'un point de vente
- Formaliser les engagements opérationnels post-formation

Méthode d'évaluation

Évaluation finale sous forme de mise en situation managériale complexe où chaque participant devra démontrer sa maîtrise des compétences clés acquises durant la formation, suivie d'un débriefing personnalisé avec le formateur.

