



Piloter mon point de vente avec efficience

Gérer efficacement un point de vente nécessite une maîtrise des indicateurs financiers, des outils de suivi et une stratégie claire pour atteindre ses objectifs.

Cette formation vous permettra d'acquérir des compétences concrètes en pilotage de votre activité commerciale pour optimiser votre rentabilité

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des apprenants

- Créateurs de commerce
- Commerçants indépendants
- Dirigeants de commerces

Prérequis

- Avoir un projet de commerce ou être déjà en activité
- Savoir utiliser un tableur de type Excel ou Google Sheets
- Avoir une connaissance de base de la gestion financière

Accessibilité et délais d'accès

Conformément à la réglementation (loi du 11 Février 2005 et Articles D.5211-1 et suivants du code du travail), LE COWORK NEXTSTEP s'engage à répondre aux besoins particuliers des stagiaires en situation de handicap en proposant des aménagements en termes de durée, rythme, méthodes et supports pédagogiques. Le cas échéant, l'organisme de formation pourra mobiliser des compétences externes (Centre de Ressources Formation Handicap, P.A.S AGEFIPH-FIPHFP) et les ressources AD HOC (ACCEA, EPATECH, etc.) pour faciliter l'accès à la formation.

7 jours

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et définir des objectifs financiers réalistes et atteignables
- Identifier les étapes clés pour structurer la gestion de son point de vente
- Maîtriser les outils de suivi et d'analyse des performances
- Savoir ajuster sa stratégie pour améliorer la rentabilité

Contenu de la formation

- 1 - Définir mes objectifs financiers
 - Introduction : Enquête participative "Quels sont vos objectifs financiers actuels ?"
 - Comprendre les différents indicateurs financiers (CA, marge, seuil de rentabilité, etc.)
 - Identifier les facteurs influençant la performance financière
 - Fixer des objectifs clairs et mesurables (SMART)
- 2 - Déterminer les étapes clés pour atteindre mes objectifs
 - Introduction : Atelier participatif "Quels sont les freins à votre croissance ?"
 - Les piliers d'une gestion efficace : stock, prix, flux clients, merchandising

NextStep Formation

60 esplanade des fontaines

73400 UGINE

Email : contact@nextstep-formation.fr

Tel : +33479376097



- Analyser et ajuster son mix marketing (produit, prix, distribution, communication)
- Mise en place d'un plan d'actions stratégique
- 3 · Mettre en place mes outils de suivi
 - Introduction : Quizz "Quels outils utilisez-vous aujourd'hui ?"
 - Choix des KPIs (indicateurs-clés de performance)
 - Présentation d'outils de suivi (tableaux de bord, logiciels de gestion commerciale)
 - Mettre en place un reporting efficace
- 4 · Atelier : Créer mon tableau de bord financier
 - Construction d'un tableau de bord personnalisé
 - Mise en place des indicateurs et automatisation des calculs
 - Exercice d'analyse d'un cas pratique
- 5 · Atelier : Optimiser la gestion de mon point de vente
 - Analyse et amélioration d'un plan merchandising
 - Exercice de pricing : comment optimiser mes prix pour améliorer ma marge ?
 - Travail sur la gestion des stocks et des fo
- 6 · Atelier : Construire un plan d'action concret
 - Identification des priorités et actions à mettre en place
 - Définition d'un calendrier de mise en œuvre
 - Coaching individuel sur les besoins spécifiques des participants
- 7 · Synthèse et feedback des apprenants
 - Récapitulatif des notions abordées
 - Partage d'expériences et échanges
 - Plan d'action personnel pour chaque participant

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

- Experts en gestion de commerce et performance commerciale
- Consultants en gestion financière et optimisation des ventes

Ressources pédagogiques et techniques

- Supports de présentation
- Modèles de tableaux de bord financiers
- Cas pratiques et exercices d'application
- Outils de gestion et d'analyse

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Test d'évaluation de positionnement avant l'entrée en formation
- Évaluation diagnostique orale en début de session
- Évaluations formatives via des questions orales et écrites
- Quiz final pour mesurer l'assimilation des connaissances
- Évaluation à chaud des participants en fin de formation
- Évaluation à froid 6 semaines après la formation
- Feuille d'émargement et certificat de réalisation remis à l'entité bénéficiaire

Prix : 1400.00