



Analyser, valoriser et développer l'offre de mon point de vente

Optimiser son offre est essentiel pour assurer la rentabilité et la compétitivité d'un point de vente.

Cette formation vous permettra d'analyser votre catalogue d'offres, d'identifier les produits ou services les plus performants et d'optimiser votre stratégie commerciale pour maximiser votre chiffre d'affaires.

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 en activité
- Disposer d'un catalogue d'offres (produits ou services)
- Être à l'aise avec les notions de base de gestion commerciale

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-FIPHP) et les ressources AD HOC (ACCEA, EPATECH, etc.) pour faciliter l'accès à la formation.

14 jours

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Savoir diagnostiquer et analyser son catalogue d'offres
- Apprendre à classer et segmenter les offres selon leur performance
- Identifier les leviers d'optimisation de l'offre
- Mettre en place des actions concrètes pour valoriser et développer l'offre

Contenu de la formation

- 1 · Comprendre l'importance d'une offre bien structurée
 - Rôle et impact d'un catalogue bien optimisé
 - Les erreurs fréquentes en gestion d'offre
 - Introduction aux concepts de rentabilité et vélocité
- 2 · Analyse et segmentation des offres
 - Diagnostiquer son catalogue : méthode et outils d'évaluation



- Classement des offres selon la rentabilité et la vélocité
- Identifier les produits/services à forte valeur ajoutée
- 3 · Contraintes et opportunités liées aux offres
 - Gérer les stocks et les coûts liés aux produits
 - Identifier les offres à faible marge et à forte contrainte
 - Techniques pour améliorer la profitabilité
- 4 · Stratégies d'optimisation et de valorisation de l'offre
 - Comment mettre en avant les offres les plus performantes
 - Ajuster les prix et créer des offres promotionnelles efficaces
 - Optimiser l'agencement et la mise en avant des produits en point de vente
- 5 · Repérer les opportunités et les mécaniques de vente
 - Techniques de cross-selling et d'upselling
 - Mise en place d'offres groupées et de stratégies saisonnières
 - Améliorer l'expérience client pour booster les ventes
- 6 · Atelier pratique : Élaboration d'une stratégie d'optimisation
 - Analyse d'un cas pratique d'optimisation d'offre
 - Élaboration d'un plan d'action personnalisé
 - Échanges et retours d'expérience entre participants
- 7 · Synthèse et feedback des apprenants
 - Récapitulatif des notions abordées
 - Questions/réponses et recommandations personnalisées
 - Plan d'action post-formation

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

- Consultants en stratégie commerciale et gestion de point de vente
- Formateurs experts en optimisation d'offres et techniques de vente

Ressources pédagogiques et techniques

- Supports de présentation
- Modèles d'analyse et de segmentation d'offres
- Cas pratiques et exercices
- Outils de gestion et de suivi de rentabilité

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