



Améliorer la rentabilité de son point de vente



Améliorer la rentabilité de son point de vente :

Optimiser sa marge, ses stocks et ses ventes au quotidien

Cette formation permet d'acquérir les leviers concrets pour améliorer la rentabilité d'un point de vente au quotidien. Elle va au-delà des seules techniques de vente, en intégrant l'analyse de la marge, la gestion des stocks et la visibilité digitale du magasin.

Elle permet de comprendre la construction de la marge, d'identifier les produits les plus rentables, d'optimiser la rotation des stocks et de réduire la démarque, tout en développant une argumentation de vente efficace pour augmenter le panier moyen.

Conçue pour s'adapter aux commerces de détail, cette formation aide les professionnels à piloter leur activité par les chiffres, à renforcer leur visibilité sur les réseaux sociaux et à construire une stratégie commerciale rentable et durable.

Le public concerné : Commerçants, responsables de point de vente, gérants de magasin, vendeurs, managers de rayon, entrepreneurs et indépendants du commerce de détail.

Les prérequis : Pas de prérequis.

Les objectifs :

- ✓ Optimiser la marge du magasin en identifiant et en développant les produits les plus rentables et acceptés par la clientèle.
- ✓ Développer les ventes grâce à une argumentation commerciale efficace et à une visibilité renforcée sur les réseaux sociaux.
- ✓ Piloter l'activité au quotidien par le suivi des ventes, la rotation des produits et la gestion des stocks.

La durée : A partir de 7 heures (une journée).

Le délai d'accès : A partir de 3 semaines à la réception de la demande

Le programme :

Module 1 — Optimiser la marge

- ✓ Comprendre la construction de la marge (marge brute, coefficient, taux de marque).
- ✓ Analyser sa gamme et repérer les produits à forte marge.
- ✓ Trouver le juste équilibre entre marge et prix acceptable pour le client.
- ✓ Définir les produits à mettre en avant.

Module 2 — Rotation des produits et gestion des stocks

- ✓ Mesurer la rotation des produits et identifier les invendus.
- ✓ Ajuster les approvisionnements pour éviter surstock et ruptures.
- ✓ Réduire la démarque et la casse.
- ✓ Articuler rotation et marge pour arbitrer les mises en avant.

Module 3 — L'argumentation commerciale

- ✓ Structurer un argumentaire de vente.
- ✓ Développer la vente additionnelle et le panier moyen.
- ✓ Valoriser les produits à forte marge auprès du client.

Module 4 — Visibilité sur les réseaux sociaux et suivi des ventes

- ✓ Renforcer la visibilité du magasin sur les réseaux sociaux.
- ✓ Créer des contenus simples pour promouvoir les produits.
- ✓ Mettre en place un suivi des ventes (indicateurs clés, tableau de bord simple).
- ✓ Exploiter les données de ventes pour ajuster son offre.

L'accessibilité : Un entretien préalable est proposé en cas de situation de handicap, afin d'adapter les modalités pédagogiques et techniques.

Les moyens pédagogiques et techniques :

- ✓ Formation en présentiel ou en distanciel (présentiel recommandé).
- ✓ Méthode pédagogique adaptée en fonction des besoins et des stagiaires.
- ✓ L'intervenant utilisera son ordinateur et son vidéoprojecteur si besoin.
- ✓ Pour les événements ayant lieu en inter-entreprise, mise à disposition d'un local adapté.

Notre engagement qualité : Chez AZUR ACTION, la qualité de nos formations est au cœur de notre engagement. Nous sommes fiers d'avoir obtenu la certification Qualiopi délivrée par Qualitia, marque de confiance reconnue par l'État, qui atteste du sérieux et du professionnalisme de notre organisme dans la conception et la réalisation de vos parcours de formation.

Afin de garantir l'excellence de ces parcours nous nous engageons à faire intervenir exclusivement un formateur qualifié, expert dans son domaine et reconnu pour son excellence professionnelle.

Les dispositifs de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats :

- ✓ Feuille de présence.
- ✓ QCM en début et fin de formation pour mesurer les acquisitions.
- ✓ Mise en pratique, quiz, jeux, ateliers réflexifs et tout autre dispositif jugé pertinent peuvent être mis en place.
- ✓ Une attestation de formation sera délivrée dans les semaines suivant la formation.

Les tarifs :

- ✓ Formation individuelle ou pour 2 personnes : Tarifs sur demande – contactez-nous pour une offre personnalisée !
- ✓ 3 stagiaires : 399 € HT par stagiaire.
- ✓ Vous souhaitez former plus de 3 personnes ? Contactez-nous afin d'étudier ensemble des conditions adaptées à vos besoins ! 😊

Indicateurs qualité :

- ✓ Note de la formation
- ✓ Taux de recommandation

Contactez-nous : contact@azuraction.fr – 0988.348.110

*N'hésitez pas à
revenir vers nous
pour plus
d'informations !*