AZUR ACTION
FORMATION & CONSEIL



Améliorer la rentabilité de son point de vente

Améliorer la rentabilité de son point de vente

Description : Dans un contexte où les charges augmentent et où la concurrence, physique comme en ligne, se renforce, la rentabilité d'un commerce de détail ne dépend plus seulement du chiffre d'affaires. Elle se joue sur la marge réellement dégagée, sur la maîtrise des stocks et sur la capacité à attirer, convaincre et fidéliser les clients. Cette formation vous donne des leviers concrets pour améliorer la rentabilité de votre point de vente au quotidien.

Elle va au-delà des seules techniques de vente. Vous apprendrez à comprendre la construction de la marge, à identifier les produits les plus rentables et à trouver le bon équilibre entre marge et prix acceptable pour le client. Vous verrez comment optimiser la rotation des stocks, ajuster vos approvisionnements pour éviter surstocks et ruptures, et réduire la démarque et la casse, qui pèsent directement sur vos résultats.

Vous développerez aussi une argumentation de vente efficace pour valoriser les produits à forte marge, proposer des ventes additionnelles et augmenter le panier moyen. La visibilité digitale du magasin est également abordée : vous apprendrez à créer des contenus simples pour promouvoir vos produits sur les réseaux sociaux et à attirer davantage de clients en boutique.

Conçue pour s'adapter aux commerces de détail, cette formation vous aide à piloter votre activité par les chiffres, grâce à des indicateurs clés et à un tableau de bord simple que vous pourrez utiliser dès votre retour en magasin. Vous repartez avec une vision claire de vos produits les plus rentables et les moyens de construire une stratégie commerciale rentable et durable.

Le public concerné : Commerçants, gérants de magasin et responsables de point de vente. Managers de rayon et vendeurs. 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

AZUR ACTION, 26 Avenue des Acacias, 06500 Menton - SIRET : 934 787 714 00013 - R.C.S de Nice
Société par actions simplifiée (Société à associé unique) au capital de 5 000,00 Euros.
Déclaration d'activité n° : 93061152406 enregistrée auprès du préfet de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur
(Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État)
contact@azuraction.fr - 09 88 34 81 10– www.azuraction.fr

La durée : 7 heures (une journée), modulable sur demande jusqu'à 14 heures.

Le délai d'accès : 3 semaines à compter de la réception de la demande.

Le programme :

- ✓ Optimiser la marge : comprendre la construction de la marge (marge brute, coefficient, taux de marque), analyser sa gamme pour repérer les produits à forte marge, trouver le juste équilibre entre marge et prix acceptable pour le client, et définir les produits à mettre en avant.
- ✓ Gérer la rotation et les stocks : mesurer la rotation des produits et identifier les invendus, ajuster les approvisionnements pour éviter surstock et ruptures, réduire la démarque et la casse, et articuler rotation et marge pour arbitrer les mises en avant.
- ✓ Maîtriser l'argumentation commerciale : structurer un argumentaire de vente, développer la vente additionnelle et le panier moyen, et valoriser les produits à forte marge auprès du client.
- ✓ Développer sa visibilité et suivre ses 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) et exploiter les données pour ajuster son offre.

L'accessibilité : Pour toute demande liée à une situation de handicap, contacter notre référente handicap, Céline Villain (contact@azuraction.fr – 09.88.34.8110), afin d'adapter les modalités pédagogiques et techniques. Cette référente est également notre interlocutrice pour la prévention et le traitement des violences sexistes et sexuelles, du harcèlement et des discriminations.

Les moyens pédagogiques et techniques :

- ✓ Formation en présentiel (distanciel possible sur demande, avec émargement électronique et suivi de la participation effective de chaque stagiaire).
- ✓ Méthode pédagogique adaptée en fonction des besoins et des stagiaires.
- ✓ L'intervenant utilisera son ordinateur et son vidéoprojecteur si besoin.
- ✓ Formation réalisable dans les locaux de l'entreprise ou dans des locaux à proximité de l'entreprise.

AZUR ACTION, 26 Avenue des Acacias, 06500 Menton - SIRET : 934 787 714 00013 - R.C.S de Nice
Société par actions simplifiée (Société à associé unique) au capital de 5 000,00 Euros.
Déclaration d'activité n° : 93061152406 enregistrée auprès du préfet de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur
(Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État)
contact@azuraction.fr - 09 88 34 81 10– www.azuraction.fr

Notre engagement qualité : Chez AZUR ACTION, la qualité de nos formations est au cœur de notre engagement. Notre organisme est certifié Qualiopi (certification délivrée par Qualitia). La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante : actions de formation. Nous faisons intervenir exclusivement un formateur qualifié, expert dans son domaine.

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.

Nature de la formation : Formation non certifiante : elle ne délivre ni certification, ni diplôme. Un certificat de réalisation est remis à chaque stagiaire en fin de formation.
Ce format court et sur mesure nous permet d'adapter le contenu aux réalités de votre entreprise et de vous offrir des compétences immédiatement opérationnelles, dans le cadre de votre plan de développement des compétences.

Les tarifs :

- ✓ Formation individuelle ou pour 2 personnes : Tarifs sur demande – contactez-nous pour une offre personnalisée !
- ✓ 3 stagiaires : 399 € net par stagiaire (TVA non applicable, art. 261-4-4° a du CGI).
- ✓ Vous souhaitez former plus de 3 personnes ? Contactez-nous afin d'étudier ensemble des conditions adaptées à vos besoins !

Le financement : Cette formation peut être financée directement par votre entreprise, par votre OPCO (salariés) ou par votre fonds d'assurance formation (travailleurs non salariés), sous réserve d'accord de prise en charge. Elle n'est pas éligible au CPF.

Indicateurs qualité :

- ✓ Formation nouvelle, pas encore dispensée : aucune évaluation disponible à ce jour. Les indicateurs de résultats (satisfaction et recommandation) seront publiés après les premières sessions, avec leur mode de calcul.

Contactez-nous : contact@azuraction.fr – 09 88 34 81 10
Mise à jour : 16/10/2026

AZUR ACTION, 26 Avenue des Acacias, 06500 Menton - SIRET : 934 787 714 00013 - R.C.S de Nice
Société par actions simplifiée (Société à associé unique) au capital de 5 000,00 Euros.
Déclaration d'activité n° : 93061152406 enregistrée auprès du préfet de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur
(Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État)
contact@azuraction.fr - 09 88 34 81 10– www.azuraction.fr