

Gérer et manager son point de vente

COMMERCIAL
ACHAT

Formation action pour dirigeant ou responsable d'un point de vente

Objectif

- Elaborer une stratégie de vente rentable
- Détermination des facteurs de succès d'un point de vente
- Veiller à la rentabilité de son affaire
- Améliorer l'efficacité de son équipe

Public

- Responsable d'un point de vente (salarié, non salarié ou conjoint collaborateur)

Programme

Module 1 : Négocier et déjouer les enjeux des fournisseurs (2 jours)

- Définir les besoins de l'entreprise et ses objectifs (prix, délais, qualité...)
- Maîtriser l'entretien de négociation
 - Créer un climat favorable
 - Conduire un entretien (introduction, questionnement, reformulation...),
 - Développer un argumentaire adapté
 - Quelles concessions pour quels gains ?
 - La gestion des difficultés pendant la négociation (impasses, blocages...)
- Conclure l'entretien de négociation
- Formaliser et suivre l'accord

Module 2 : Gestion d'un point de vente (4 jours)

- Comprendre l'approche financière de son entreprise
 - Mécaniques comptables de base
 - Lecture des états financiers
 - Analyse des flux financiers (trésorerie, tableau de financement)
 - Tableau de bord (seuil de rentabilité et indicateurs de pilotage)
- Gestion commerciale (1 jour)
 - Gestion des impayés
 - Bases juridiques en cas de conflits avec un fournisseur, un client, un concurrent
- Le BABA du droit social (1 jour)

Module 3 : Merchandising (2,5 jours + ½ journée accompagnement personnalisée)

- Politique commerciale : s'assurer de la cohérence de l'offre
- Stratégie et outils de commercialisation
- La vitrine et l'aménagement intérieur, une communication essentielle

POLE FORMATION



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
DES CÔTES D'ARMOR
www.cotesdarmor.cci.fr

Pour la Performance des Entreprises

Module 4 : Animer et motiver son équipe de vente (2 jours)

- Le profil du Manager
- Le profil de son équipe
 - Analyser les comportements individuels et collectifs
 - Etablir le profil de son équipe
 - Le travail en synergie : cercle de confiance et cycle négatif
 - Les conditions d'une communication saine : l'écoute active, la reformulation, la réfutation...
- La motivation des vendeurs
 - La définition et utilisation des objectifs, faire adhérer l'équipe aux objectifs, suivre l'action et la contrôler, faire mettre en place des actions correctives en cas d'écarts
- Animer son équipe au quotidien
 - Fixer les objectifs, les bases de la délégation (degré de délégation, savoir expliquer des tâches)
 - Contrôler et suivre les résultats, corriger, réguler- féliciter
 - Les différents types d'entretien individuel
 - Les principes de base pour mener à bien un entretien.
- Résoudre les situations conflictuelles
 - Traiter les erreurs dans une dynamique de progrès : traiter l'erreur en action de formation
 - Identifier les conflits et choisir un mode d'intervention adaptée,
 - Savoir dire « non »

Durée et dates 11 jours dont une ½ journée en accompagnement personnalisé dans l'entreprise pour l'aménagement du point de vente
Démarrage le jeudi 15 mars 2012

Tarif 1 500 euros en exonération de T.V.A. (pour un groupe de 6 personnes minimum)

Lieu Centre de formation – CCI 22 rue de Guernesey – 22000 Saint-Brieuc

Contact Anne-Marie TALIBART 02 96 78 62 20 - anne-marie.talibart@cotesdarmor.cci.fr

POLE FORMATION



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
DES CÔTES D'ARMOR
www.cotesdarmor.cci.fr

Pour la Performance des Entreprises