

DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE

COMPETENCES :

- Comprendre et contrôler les coûts d'exploitation, tout en maximisant les marges bénéficiaires sur les produits et services proposés.
- Développer des stratégies de vente et de promotion efficaces pour stimuler les ventes et augmenter le chiffre d'affaires.
- Éviter les surstocks et les ruptures de stock en mettant en place des systèmes de gestion des stocks efficaces, permettant ainsi d'optimiser les investissements tout en répondant à la demande des clients.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Gérer et suivre les commandes de son rayon ou de son unité de vente.
- Réaliser un facing pour une optimisation du rayon.
- Animer et dynamiser l'offre commerciale.

CONTENU PEDAGOGIQUE :

Module 1 - Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande/ 2 jours

- Appliquer et veiller à l'application des principes de prévention des risques liés à l'activité physique et aux chutes.
- Déterminer les quantités de produits à commander en tenant compte des objectifs de l'unité marchande
- Assigner des responsabilités et surveiller les performances pour garantir des résultats optimaux.

Module 2 - Piloter l'offre produits de l'unité marchande /2 jours

- Collecter des informations pertinentes sur les évolutions du marché, les tendances et les produits.
- Identifier les caractéristiques distinctives par rapport à la concurrence afin de valoriser l'image de l'unité marchande
- Développer, ajuster et mettre en œuvre un argumentaire de vente percutant basé sur une analyse approfondie de l'environnement commercial.
- Maîtriser les opérations liées à la gestion des flux marchands dans leur intégralité.

DUREE :

- **70 Heures soit 10 journées**

HORAIRES :

- **8h30-12h30/13h30-16h30**

LIEU :

- Présentiel: Schoelcher
- En classe distanciel

NOMBRE DE PARTICIPANTS:

- Maximum de 12 participants en présentiel

PUBLIC CIBLE :

- Toute personne débutant dans ses fonctions ou amené à manager une équipe commerciale

PREREQUIS :

- Aucun

TARIF :

- **3549€ HT** (certification en option)
- Paiement en plusieurs fois possible

DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE

Module 3 - Optimisation de l'offre produits / 2 jours

- Concevoir un plan commercial permanent ou saisonnier détaillé pour chaque catégorie de produits ou collection, en se basant sur des données chiffrées.
- Proposer des ajustements et des améliorations pour optimiser la présentation de l'assortiment et augmenter la rentabilité.
- Contrôler régulièrement la rentabilité financière des différentes gammes de produits et des actions promotionnelles.

Module 4 - Maîtrise du merchandisage de l'unité marchande /2 jours

- Appliquer et garantir le respect des normes de merchandisage établies par l'entreprise.
- Adapter les techniques de présentation des produits en fonction du contexte spécifique de l'entreprise.
- Appliquer le principe de Pareto (80/20) pour maximiser l'impact des actions de merchandising.
- Superviser la conception et l'exécution des vitrines conformément aux directives de merchandisage.
- Former l'équipe aux techniques de merchandisage et veiller au respect des standards de présentation.

Module 5 - Développement des ventes de services et de produits /2 jours

- Décomposer un objectif global en sous-objectifs mesurables.
- Examiner chaque étape du processus de vente pour identifier les points forts et les axes d'amélioration.
- Comparer les résultats obtenus avec les objectifs fixés et identifier les écarts éventuels.
- Mettre en place des stratégies de fidélisation client adaptées au parcours d'achat omnicanal.
- Évaluer de manière réaliste ses propres performances et ajuster ses stratégies et réponses aux objections en conséquence.

DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE

TRAVAUX ET EVALUATION

- Tests d'évaluation et de progression
- Exercices en lignes
- Echanges avec l'équipe pédagogique
- Travaux et évaluation finale

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Formation accessible en présentielle et classe distancielle
- Des entretiens individuels et/ou collectifs ont lieu tout au long du parcours de formation pour faire le point avec le stagiaire sur l'avancée de sa formation, l'acquisition des ses compétences et autres besoins spécifiques.
- Nous contacter pour prendre connaissance du planning de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- L'accès à nos formations peut être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec ou sans l'accord de ce dernier. Nos formations sont accessibles selon les modalités ci-dessous :
 - 3 jours après inscription.

CERTIFICATION VISEE

- Certification: Bloc 1 - Titre Manager d'unité Marchande - RNCP38676BC01 "Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal". La certification et la formation qui y prépare peuvent être financées via le CPF. Cette évaluation de déroule en présentiel dans le centres habilité à évaluer de votre choix en France;
- Voir le détail du certificat, les conditions d'admission et les modalités sur catalogue.hellapaye.com/formation/75

DEBOUCHES PROFESSIONNELS

- Responsable de département
- Responsable d'univers commercial

CHIFFRES CLES FORMATION :

- Taux de satisfaction
- Nombre de personnes formées
- Taux d'obtention

EN COURS D'ANALYSE

FINANCEMENTS ELIGIBLES

Plusieurs modes de financement vous permettent d'accéder à nos formations en tant que salarié via le CPF, l'OPCO de votre entreprise ou en tant que chef d'entreprise ou indépendant. Pour en savoir plus, contactez nous. (formation@mchdom.com).

ACCESSIBILITE

Nos locaux sont accessibles aux PMR. La formation est également accessible et adaptée aux personnes en situation de handicap. Pour tout mettre en oeuvre et vous faciliter l'accès à l'action, contactez nous à formation@mchdom.com

NOS COORDONNEES



0596576742-0696606319



FORMATION@MCHDOM.COM



RESIDENCE LEBEAUPRE RTE DE
POINTE JAHAM -97233 SCHOELCHER

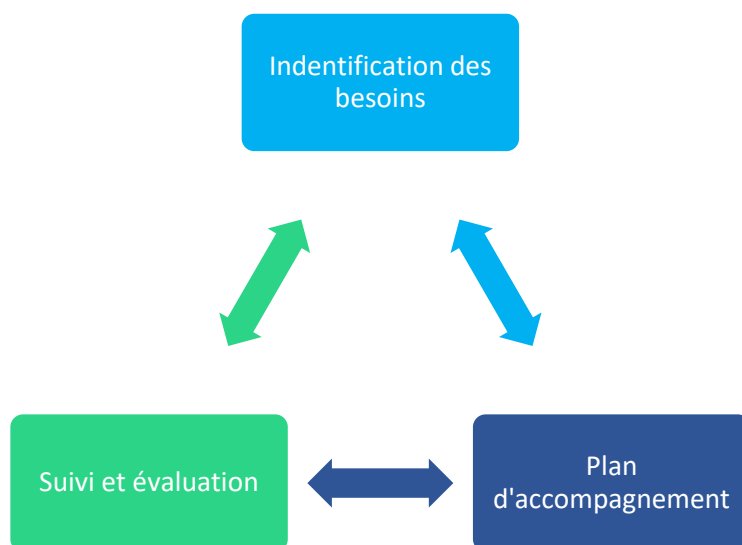


WWW.HELLAPAYE.COM

Hellapayee se mobilise autour du handicap

Hellapayee est déterminé à promouvoir l'inclusion et à offrir à tous les apprenants les mêmes opportunités de réussite et d'épanouissement professionnel. Pour toute question ou demande d'information supplémentaire sur notre politique d'accessibilité, veuillez contacter notre référent handicap à formation@mchdom.com ou par téléphone au 0696 60 63 19.

Processus :



Partenaires :

Pour faire reconnaître votre handicap, vous accompagner dans vos démarches :



Agefiph - Centre Delgrès
Hauts de Dillon
97200 Fort-de-France
Téléphone : 05 96 71 24 66



Cap Emploi Martinique
1 rue Georges Eucharis
97200 Fort-de-France
Téléphone : 05 96 50 43 01



Maison Départementale des
Personnes Handicapées
Espace Pythagore Lot Dillon Stad 1 r
Georges Eucharis, 97200 Fort de
France
Téléphone : 05 96 70 09 95