

OBJECTIFS :

- Piloter les stocks de son rayon
- Piloter la marge de son rayon et en déduire son exploitation
- Comprendre le mix produit et le facing et Sélectionner une offre produit adaptée
- Définir une feuille de route
- Négocier auprès de son fournisseur
- Identifier les clés de la motivation de son équipe et Planifier les actes de management individuels et collectifs de ses collaborateurs

DUREE MOYENNE : 23 heure(s)

PUBLIC : tous public

MODALITES ET DELAI D'ACCES :

inscription possible par internet/mail en exploitant le formulaire de contact jusqu'à 4 jour(s) avant la date de formation

PREREQUIS : Aucun

PROGRAMME :

- Module 1 : Piloter les stocks de son rayon (3 heures)
 - La valorisation des stocks
 - Quantifier les stocks et anticiper les saisonnalités
 - Mise en situation et prise de décision sur le simulateur Strat&Logic
- Module 2 : Piloter la marge de son rayon (3 heures)
 - Identifier les étapes de construction de la marge sur vente
 - Établir un tableau de bord de maîtrise de la marge
 - Mise en situation et prise de décision sur le simulateur Strat&Logic
- Module 3 : Établir le mix produit et l'offre adaptée (3 heures)
 - Identifier les facteur clé de succès
 - Sélectionner parmi n produits les plus adaptés à notre zone de chalandise.
 - Mise en situation et prise de décision sur le simulateur Strat&Logic
- Module 4 : Concevoir la feuille de route et la stratégie rayon (9 heures)
 - Identifier les potentiels d'un rayon
 - Définir des objectifs : SMART
 - Planifier des actions
 - Rendre compte auprès de sa hiérarchie
 - Mise en situation et prise de décisions sur le simulateur Strat&Logic
- Module 5 : Négocier auprès de son fournisseur (3 heures)
 - Identifier les leviers de négociations
 - Négocier avec son fournisseur
 - Mise en situation et prise de décision sur le simulateur Strat&Logic
- Module 6 : Identifier les clés de motivation et planifier les actes de management (2 heures)
 - Identifier les éléments de motivation individuelle
 - Identifier les éléments de motivation collective
 - Proposer des actes de management adaptés pour améliorer la performance des équipes.



Nature des activités pédagogiques et des travaux à effectuer à distance :

- Lecture des supports de cours - 2 heures
- Tableur Excel : 120 minutes
- QCM Marge : 20 minutes
- QCM Management : 20 minutes
- QCM Compte d'exploitation : 20 minutes
- QCM Facing & FCS : 20 minutes
- QCM Stocks - Durée estimée de réalisation : 15 minutes
- Exercice de marge : 45 minutes
- Exercice de Compte d'exploitation : 45 minutes
- Exercice de négociation : 45 minutes
- Rapport d'activité oral : 1 heure
- Présentation orale du rapport d'activité + Débriefe : 15 minutes

Les données temporelles sont incluses dans les modules.

Méthodes mobilisées :

- Étude des supports d'autoformation
- QCM
- Simulateur pédagogique
- Cours magistraux
- Entretien oral
- Rapport écrit
- Exercices ciblés

Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation à distance :

En cours de formation :

Module 1 :
QCM Stock
Produire un tableur intégrant les flux de stocks
et la valorisation de ces derniers

Module 2 :
Tableau Excel sur la marge et le compte
d'exploitation
QCM Marge et Cdr

Module 3 :
QCM FCS et mix produit
Tableau Excel sur les marges et les perf rayon

Module 4 :
QCM Stratégie et feuille de route
Exercice Feuille de route
Entretien oral

Module 5 :
Exercice de négociation

Module 6 :
Rapport d'activité de management
Exercice de planification

A l'issue de la formation :

Appréciation d'une note de synthèse
écrite par un jury
Reprise des éléments et divers travaux
par le jury

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance pédagogique et technique mis à disposition du salarié En cours de formation :

- compétences et qualifications des personnes en charge de l'assistance :
 - Intervenants justifiants d'un M2 en management des entreprises et organisation. Une expérience en grande distribution est attendue.
 - Intervenants justifiants d'une expérience réussie en pilotage en grande distribution de 5 ans
- modalités techniques de cette assistance (messagerie, intranet, forum de discussion...) :
 - Messagerie
 - Plateforme learning.stratelogic.com avec son forum
 - Téléphone portable direct
 - Visioconférence
- périodes et lieux permettant d'échanger avec les personnes en charge de l'accompagnement, moyens à sa disposition pour les contacter :
 - Les périodes d'accompagnement sont définies en accord avec le stagiaire en début de module.
 - Les moyens sont identiques aux modalités techniques. Le moyen le plus adapté au besoin rencontré sera exploité.
- délais dans lesquels ces personnes doivent intervenir (lorsque l'aide n'est pas immédiate) :
 - Les réponses au besoins d'interventions des apprenants doivent être réalisées sous 24 h lorsque l'aide ne peut être proposée immédiatement.

Accessibilité personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible en ligne à 100%. Elle ne bénéficie pas à ce jour d'adaptation aux handicaps sensoriels. Pour toute question, vous pouvez contacter notre référent handicap, Sylvain DUFOURNY.

Tarifs :

A partir de 600 € / participant
Nous contacter pour plus de précisions.
Devis remis sous 48h

Sur la période : Juin 2029 / juillet 2020

Taux d'obtention de la certification : 100 %

Blocs de compétences validés par cette certification :

- Module 1 : Piloter les stocks de son rayon
- Module 2 : Piloter la marge de son rayon et en déduire son exploitation
- Module 3 : Comprendre le mix produit et le facing et Sélectionner une offre produit adaptée
- Module 4 : Définir une feuille de route
- Module 5 : Négocier auprès de son fournisseur
- Module 6 : Identifier les clés de la motivation de son équipe et Planifier les actes de management individuels et collectifs de ses collaborateurs

Équivalences :

Sans équivalence

Passerelles :

Sans passerelle

Suites de parcours :

Contrôle de gestion

Débouchés :

Contrôleur de gestion en grande distribution
Chef de secteur en grand distribution

Données mises à jour au : 10/12/2020