

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

Tarif : 1125€ HT

DÉLAI D'ACCÈS :
CLÔTURE DES
INSCRIPTIONS
3 SEMAINES
AVANT
CHAQUE SESSION

■ CONTENU

- Stratégie commerciale : dresser le bilan d'un secteur économique de vente ; examiner l'impact des visites passées, calculer la concentration d'un portefeuille, apprécier et hiérarchiser les potentiels.
- Fonction et objectifs des medias de communication ; le rôle de la communication dans l'optimisation des performances des magasins.
- Contrôle de gestion appliqué à la gestion des stocks : les indicateurs de performances.
- Les enjeux de la fidélisation par la carte de fidélité.
- Techniques produits et méthodes de vente : les enjeux d'un plan de vente ; comment piloter les équipes de ventes sur la commercialisation de produits techniques.
- Ressources humaines : un meilleur pilotage humain pour une annualisation maîtrisée.

■ MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternances d'apports théoriques et d'exercices pratiques. Un book de formation reprenant tous les points abordés et exercices sera remis à chaque stagiaire.

■ MOYENS TECHNIQUES ET MODALITÉS DE SUIVI

- Supports de cours accessibles via Intranet suivant la formation.
- Suivi à distance par le formateur pour s'assurer de la bonne compréhension.

■ MODE D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- Évaluation en cours de formation sous la forme de mise en situation, étude de cas, quizz
- Attestation de fin de stage



Public

- Responsables de Magasin, Directeurs de Magasin
- Avoir suivi la formation Les bases du management d'un centre de profit



Objectifs

- A l'issue de la formation, le participant sera capable : d'analyser la stratégie actuelle ; d'acquérir des techniques de ventes ; d'utiliser les outils à sa disposition ; de faire des reportings ; de déterminer et valider les choix stratégiques ; de formaliser son plan stratégique.



Durée

3 jours – 24 heures



Pré Requis

Aptitudes techniques démontrées.



Lieu de stage

Narbonne (11)



Effectif

6 à 8 personnes.

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap et nous sommes en mesure d'adapter le contenu de nos formations à votre handicap.



LP LOISIRS & PERFORMANCE
FORMATIONS
100% COMPÉTENCES VDL

Organisme de Formation

LOISIRS ET PERFORMANCE

FORMATIONS :

5 Rue de Plaisance

ZI de Plaisance - 11100 Narbonne

N° de déclaration d'activité 76110184811

2.2 en date du 01/01/23