

Mise à jour du : 02/09/2025

PROGRAMME DE LA FORMATION

Piloter son point de vente : les bases pour reprendre la main

Savoir analyser les chiffres clés d'un point de vente ou d'un rayon pour identifier les leviers de rentabilité et mettre en œuvre des actions concrètes permettant d'améliorer les résultats sur le terrain.

PUBLIC	OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES
Commerçants indépendants, franchisés, affiliés et associés et leurs équipes Gérants et responsables de magasins Managers de points de vente / de rayon Responsables commerciaux	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir analyser les indicateurs économiques clés de leur commerce • Savoir identifier et mettre en œuvre des leviers simples pour améliorer la rentabilité • Savoir appliquer des méthodes de gestion des stocks et d'approvisionnement adaptées à son activité • Savoir élaborer un plan d'action priorisé pour améliorer durablement les résultats
NOMBRE DE PARTICIPANTS	PROGRAMME PÉDAGOGIQUE
Sessions de groupe (5 à 8 participants) ou accompagnement individuel	<p><u>Jour 1: Comprendre et analyser ses performances</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Faire le tri entre chiffre d'affaires, marge et bénéfice <ul style="list-style-type: none"> ○ Expliquer ce que mesurent ces indicateurs et à quoi ils servent ○ Calculer un CA HT/TTC et identifier la TVA ○ Différencier marge brute, marge nette et coefficient multiplicateur et comprendre leurs usages concrets dans le pilotage du magasin • Analyser ce qui se passe en magasin <ul style="list-style-type: none"> ○ Lire et interpréter les indicateurs clients ○ Mesurer la fréquentation, taux de transformation ○ Calculer le ticket moyen, panier moyen ○ Évaluer l'impact des offres promotionnelles ○ Identifier les points forts et les zones de fragilité économique de son commerce • Maîtriser ses coûts pour rester rentable <ul style="list-style-type: none"> ○ Distinguer coûts fixes et variables ○ Calculer un seuil de rentabilité ○ Mesurer le poids des charges dans ses résultats • Gérer ses stocks avec méthode <ul style="list-style-type: none"> ○ Utiliser la règle des 80/20 (Pareto) ○ Réduire les pertes, éviter le surstockage ou les ruptures ○ Mettre en place des pratiques simples pour piloter ses approvisionnements
PRÉ-REQUIS	
Aucun Formation ouverte à toutes et tous	
DURÉE	
14 heures soit 2 jours	
ORGANISATION	

Mise à jour du : 02/09/2025

<p>Format privilégié : présentiel sur site (intervention terrain) Possibilité de formation à distance ou en format hybride (à convenir) Zone géographique : France entière Salle de formation mise à disposition par l'entreprise (ou louée si besoin)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Définir une politique de prix efficace <ul style="list-style-type: none"> ○ Expliquer les mécanismes de fixation de prix ○ Utiliser les bonnes pratiques de promotions et d'ancrage prix ○ Évaluer l'impact d'une baisse ou d'une hausse de prix sur la marge <p><u>Jour 2 : Je priorise, je décide, je passe à l'action avec un plan concret</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Faire parler ses chiffres pour décider <ul style="list-style-type: none"> ○ Suivre les bons indicateurs dans un tableau de bord ○ Analyser les écarts entre objectifs et réalité ○ Utiliser des outils simples pour mieux décider ● Ajuster ses coûts pour améliorer ses marges <ul style="list-style-type: none"> ○ Revoir ses marges sans casser ses prix ○ Identifier les dépenses inutiles ou mal maîtrisées ○ Adapter ses cycles d'achat à sa trésorerie ● Construire un plan d'action concret <ul style="list-style-type: none"> ○ Réaliser un diagnostic simple de son point de vente ○ Définir des priorités claires et des objectifs atteignables ○ Sélectionner des actions adaptées à sa réalité terrain ● Travailler en groupe sur des cas réels <ul style="list-style-type: none"> ○ Étudier des situations vécues et concrètes ○ Élaborer et partager des pistes d'action concrètes issues des échanges collectifs ○ Formaliser un mini-plan d'action personnel pour ancrer les acquis et préparer leur mise en œuvre dans son commerce <p>MODALITÉS PÉDAGOGIQUES</p> <p>Méthode active et participative, 100 % orientée terrain Études de cas, partages d'expériences, travaux pratiques Supports fournis et plan d'action personnalisé</p> <p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p> <p>Outils simples et visuels, adaptés au terrain Supports papier ou numériques Cas concrets personnalisés au secteur du participant</p> <p>POSITIONNEMENT ET MODALITÉ D'EVALUATION</p> <p>La progression et les acquis des participants sont évalués à</p>
<p>TARIF</p>	
<p>1200 € HT / personne pour 2 jours Tarifs réduits à partir de 3 participants (sur devis).</p>	
<p>INTERVENANT·E·S</p> <p>Isabelle Baury – Formatrice experte en commerce et vente 27 ans d'expérience terrain – Consultante formatrice certifiée Intervention sur le terrain, au plus près des réalités du commerce</p>	
<p>MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS</p>	

Mise à jour du : 02/09/2025

Condition d'inscription : devis ou convention signée

Contact : isabelle.baury@passerellesformation.fr ou 07 89 53 38 35

Délais d'accès : sous 2 à 4 semaines après validation du devis ou de la convention

Calendrier de formation : à définir ensemble selon les disponibilités de l'entreprise

Accessibilité : adaptation possible pour toute personne en situation de handicap ;

plusieurs moments clés :

- Avant la formation : un questionnaire de positionnement permet d'identifier les attentes et le niveau de départ.
- Pendant la formation : évaluations formatives par des mises en situation pratiques, des exercices concrets et des échanges personnalisés.
- Après la formation : validation des acquis via un bilan final, incluant la présentation d'un plan d'action personnalisé élaboré par le participant.

ACCESSEURITÉ/PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

Adaptation possible pour les personnes en situation de handicap. Contact : isabelle.baury@passerellesformation.fr