

Public	Vendeur, chef de rayon, chef de secteur impliqué dans la gestion de la performance économique du rayon
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Maîtriser les fondamentaux de la gestion économique du rayon</li> <li>● Savoir analyser la performance et établir un plan de mesures correctrices</li> <li>● Mettre en œuvre les bonnes pratiques de gestion des stocks</li> </ul>
Prérequis	Tous niveaux d'expérience
Contenu pédagogique	Prendre conscience des enjeux de la performance du rayon dans l'activité globale du magasin Comprendre et analyser les indicateurs de performance (CA, marge, 20/80, rotations, stocks) S'entraîner au travail des données chiffrées. Acquérir des réflexes de pilotage, définir les mesures correctrices et les mettre en place en réorganisant concrètement un rayon
Méthodes pédagogiques	Formation participative Séquences d'apports pédagogiques, d'échanges intra-groupe et d'exercices pédagogiques Transposition dans la pratique professionnelle via échanges et exercices basés sur des données réelles de jardineries Support de formation complet remis aux participants
Durée	2 jours
Modalités organisationnelles et logistiques	Toute France Intra-entreprise ou inter-entreprises Lieu géographiquement défini au plus près des stagiaires, au sein ou très proche d'un magasin
Moyens techniques	Appareils photos numériques, vidéoprojecteur, ordinateur portable
Validation de formation	Signatures de la feuille de présence par demi-journée et délivrance d'une attestation de formation en fin de session.
Responsable (s) du stage	Stéphane Urban