

## ▶ ANIMER UN POINT DE VENTE

### DOMAINE :

GES-2012-010-FCM

### POPULATION CIBLE :

Responsables de point de vente.

### PRE REQUIS :

Avoir une bonne connaissance de l'univers.  
Electrodomestique et électroménager.

### RYTHME :

Présentiel :   
Formation à distance :   
Parcours :

### OBJECTIFS :

A l'issue de ce stage, le participant sera capable de :

- Renforcer sa connaissance de la gestion d'un point de vente
- Appliquer les méthodes essentielles qui permettent de pérenniser les résultats économiques.

### DUREE :

Nombre de jour(s) 1 (7 heures)  
En continu  Oui  Non

### APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance d'exercices pratiques (70%) et de séquences théoriques (30%). Travaux en sous-groupes. Un quiz permettra de vérifier l'acquisition des connaissances.

### PROGRAMME :

- Les missions et les rôles d'un responsable de point de vente.
- Construire les gammes en fonction de la surface du rayon, du poids des familles.
- Analyser, exploiter les tableaux de bord et les statistiques.
- Etre à l'écoute des menaces et des opportunités qui guettent les marchés locaux.
- Mesurer l'activité de son magasin : organisation, ratios d'activité, maîtrise du plan de vente.
- Utiliser les règles modernes de merchandising.
- Mettre en place le plan de vente.
- La gestion des priorités et l'organisation de l'activité de l'équipe.
- Les attitudes attendues d'un responsable.
- Utiliser les étapes de la vente.
- Choisir les actions à mener en priorité, les résultats, négocier les moyens.
- Prévoir la mesure et le suivi : comptes rendus d'activité, tableaux de bord, présence terrain.