



CHAMBRE DE COMMERCE ET
D'INDUSTRIE DU MORBIHAN

PÔLE INNOMER
FORMATIONS PRODUITS DE LA MER
FORMATIONS AGRO-ALIMENTAIRES

CCI formation, partenaire tout au long de votre vie professionnelle.



OPTIMISER LA GESTION COMMERCIALE

OBJECTIF

Organiser l'action commerciale et mettre en place des indicateurs en vue d'améliorer la performance du rayon.

PUBLIC

Adjoint et chef de rayon, responsable de point de vente.

ORGANISATION

Durée : 3 jours.

Dates : 1^{er} février, 1^{er} mars et 26 avril 2010.

Lieu et autre formule : nous consulter.

Prix : 590 €

PROGRAMME

Rappel sur les calculs commerciaux appliqués à la gestion du rayon

- Réalisation de calculs de rendements, freinte, marge, taux de marge, coefficient multiplicateur.
- Analyse des tableaux de bord.

Analyse de la démarque

- Les méthodes permettant d'identifier la démarque.
- Les causes fréquemment rencontrées.
- Les méthodes permettant de la réduire.

La planification des actions commerciales

- Fixation des objectifs.
- Organisation des approvisionnements.
- Actions de communication à mettre en œuvre.

Les promotions et contre promotions

- Méthodes de mise en valeur des produits.
- Placement des produits sur l'égal.
- Signalisation des produits.

INFORMATION AU
02 97 64 04 54

www.formation.morbihan.cci.fr



CCI formation