

Gestion d'un rayon

Formation longue



Arnaud LOZINGUEZ
Responsable pédagogique

Contexte

La formation **Gestion de rayon** vise à assurer la bonne gestion du rayon au quotidien et à en optimiser les résultats. Des scénarios évolutifs basés sur des cas pratiques provenant du monde des entreprises locales sont soumis aux apprenants tout au long de la formation.

Objectifs

Au terme de la formation, le participant sera à même de :

- Assurer la gestion de son rayon au quotidien.
- Améliorer la rentabilité du rayon :
 - ✓ Établir un diagnostic du rayon après analyse des résultats.
 - ✓ Définir une politique commerciale en adéquation avec la politique commerciale de l'enseigne.
 - ✓ Déterminer des objectifs.
 - ✓ Optimiser un assortiment.
 - ✓ Analyser la concurrence.
 - ✓ Mettre en place une politique promotionnelle.
- Gérer une équipe.
- S'occuper de la clientèle.
- Objectif induit : Augmenter les résultats, chiffre d'affaires et marge, d'un rayon.

Public

Toute personne souhaitant acquérir les méthodes de merchandising visant à améliorer la rentabilité d'un rayon.

Prérequis

Pas de prérequis.

Durée

60 heures de formation réparties en 10 journées de 6h, de 8h à 12h et de 13h à 15h.

Contenu

1 ^{er} partie	La gestion du rayon au quotidien
Objectif	Savoir s'organiser et planifier les différentes tâches attribuées au responsable de rayon.
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Méthodes de référencement des produits.• Négociations fournisseurs.• Techniques d'implantation et de présentation des produits.• L'approvisionnement du rayon.• Les commandes.• Contrôler des livraisons.• Organiser le stockage et le rangement en réserve en vue de la mise en rayon

1 ^{er} partie	La gestion du rayon au quotidien
	<ul style="list-style-type: none"> Faire respecter les normes d'hygiène et de sécurité (respect de la chaîne du froid, date limite de péremption, rangements en hauteur, séparation des produits dangereux, procédures en cas de déversement accidentel...)
Déroulé pédagogique	Les apprenants créeront un planning de tâches sur Excel, et seront mis en situation par le biais de jeux de rôle.

2 ^{ème} partie	Optimiser son rayon
Objectif	Valoriser son rayon et augmenter son chiffre d'affaire
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> Analyser les résultats du rayon. Augmenter le C.A : <ul style="list-style-type: none"> ✓ Définir des besoins des clients ✓ Analyser la concurrence ✓ Analyser les panels ✓ Mettre en conformité les implantations des différents segments de marché. ✓ Définir un assortiment. ✓ Vérifier le positionnement des prix de vente des produits. Le promotionnel : <ul style="list-style-type: none"> ✓ Le choix des produits ✓ Le planning des têtes de gondole ✓ Le saisonnier ✓ La promotion fond de rayon Le linéaire à géométrie variable pour augmenter la marge <ul style="list-style-type: none"> ✓ Pratique de la marge compensée ✓ Les MDD (marques de distributeur)
Déroulé pédagogique	Etudes de cas concrets, analyses des différents cas proposés, et mise en application des techniques étudiées.

3 ^{ème} parties	Le rôle de manager
Objectif	Gérer une équipe
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> Animer, former, participer au recrutement et à l'évaluation annuelle de son personnel pour l'aider à formuler ses besoins en rapport avec ses propres objectifs et ceux de l'entreprise Informé sur le droit individuel à formation (DIF) et faire un état individuel Répartir, planifier et contrôler le travail de son équipe Gérer les crises
Déroulé pédagogique	Les apprenants seront mis en situation par le biais de jeux de rôle via des scénarios fournis.

4^{ème} parties	Fidélisation de la clientèle
Objectif	S'occuper de la clientèle
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Etre à l'écoute des besoins des clients • Informer et conseiller les clients • Traiter les réclamations et/ou les faire remonter à la direction • Se tenir informé de l'évolution du comportement des consommateurs et des tendances du marché des produits • Se tenir informé des évolutions des marchés et des prix pour communiquer sur ces sujets avec les clients
Déroulé pédagogique	Etude de cas concret et mise en situation des participants.

Remarques :

- Aucune répartition horaire précise ne pourra être fournie (par rapport aux parties de la formation citée ci-dessus) car cela dépendra de l'avancée des participants dans la compréhension des informations transmises, au travers de nombreuses mises en situation et exercices proposés.
- Le contenu de formation présenté ci-dessus est traité dans son intégralité. Cependant certaines parties sont plus ou moins approfondies suivant le rythme d'apprentissage des participants.

Moyens pédagogiques

Au Centre DOCEO à Papeete : 30 PC dont 16 PC portables, installés en réseau connecté à Internet haut débit. 1 vidéo projecteur et 1 tableau blanc dans chaque salle, 1 logiciel de prise de contrôle des écrans des participants.

Pour les formations dans les îles : 1 jeu d'ordinateurs déplaçables dédiés aux formations hors de Papeete.

Evaluation - Attestation - Certification

Une attestation de suivi de formation sera remise à chaque participant ayant suivi l'intégralité de la formation. Une évaluation à chaud de fin de formation sera remise par DOCEO et complétée par chaque participant. Un bilan nominatif évaluant le contrôle des connaissances sera remis à l'entreprise de chaque participant à l'issue de l'action de formation.

Les PLUS DOCEO – Organisme enregistré sous le numéro 0000074 – agréé PCIE

- DOCEO met à la disposition des participants tous les exercices réalisés. Ces documents peuvent être téléchargeables via un lien Internet personnalisé.
- L'expérience des formateurs enrichie par de nombreuses formations dispensées dans le cadre de DOCEO.