



Management d'un point de vente : gestion stratégique des KPI

Cette formation a pour but de permettre aux responsables de point de vente de **piloter la performance à travers une gestion stratégique des KPI**, en les intégrant dans la prise de décision opérationnelle et le développement des équipes.

OBJECTIFS

- Utiliser les KPI comme outil d'aide à la décision
- Définir des priorités d'action basées sur les résultats
- Fixer des objectifs clairs, mesurables et réalistes
- Mettre en place un suivi régulier et structuré de la performance
- Communiquer les résultats de manière engageante et mobilisatrice
- Décliner les KPI en objectifs individuels et collectifs
- Utiliser les données comme support de coaching et de feedback
- Développer une culture de responsabilité et de performance au sein de l'équipe

PROGRAMME

CONNAITRE LES OBJECTIFS DE SON POINT DE VENTE / RAYON

Analyse des historiques vs objectifs
KPI: analyse et calculs – La Pyramide
Gestion stratégique des KPI

LOI DE PARETO :

Appliquer la loi de Pareto à son management commercial

PLANNING COMMERCIAL :

Gestion et analyse de son planning commercial
Distribution des budgets
Analyse de la productivité horaire

LE PLAN D'ACTION

Comment gérer ses chiffres d'affaires ?
Faire un diagnostic de la situation
Définir les stratégies et les priorités
Gérer la productivité horaire et le planning des vendeurs

OBJECTIFS PAR JOURNÉE - VENDEUR

Définir les objectifs par journée vs semaine
Définir les objectifs par vendeurs -challenge et techniques de management

ANALYSE KPI PRODUIT

Vente au mètre carré
Gestion du produit et du merchandising : plan d'action

DUREE

2 jours

PUBLIC

Professionnels du retail :
Store Manager, Assistant
et Floor Manager du commerce BtoC

Pré REQUIS

L'engagement des participants : c'est le premier levier de réussite de la formation : il conditionne l'attention, l'ancrage, la progression et le transfert des compétences dans les pratiques professionnelles.

PEDAGOGIE

Approche pédagogique participative grâce à des partages d'expérience, mises en situation et cas pratiques permettant de distiller la théorie en s'appuyant sur les savoirs existants.

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

SITUATION DE HANDICAP

Prévenez-nous assez tôt de situation de handicap (cognitif, psychologique, moteur, sensoriel...) pour que nous puissions échanger avec le formateur sur vos besoins d'aménagement, de compensation, appuis, ressources, accessibilité...

SANCTION DE LA FORMATION

Une attestation de formation sera envoyée post formation.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris, Intra-muros en France entière :
Les tarifs sont disponibles en bas de la page internet du dit programme
www.cqfd-formation.fr

Vidéo de présentation

