



# Gestion d'un magasin

Référence :  
**GRD.14**

Durée conseillée :

**3 jours**

Tarif en inter-entreprise :

**1690 € HT / personne**

Tarif en intra-entreprise :

**1595 € HT/ jour / groupe**

<https://www.cnfce.com/formation-gestion-un-magasin>

## Formation gestion d'un magasin : optimiser la performance commerciale de votre point de vente

La **gestion d'un magasin ou d'un centre de profit** demande rigueur, organisation et savoir-faire. Ce stage de **formation sur la gestion d'un magasin** vous permettra de visualiser les techniques, méthodes et bonnes pratiques permettant d'**optimiser les performances commerciales** de votre magasin, boutique, hypermarché ou grande surface. Cette **formation gérer son magasin** s'adresse essentiellement aux directeurs ou adjoints d'un commerce.

Retrouvez également, notre programme long sur la [gestion d'un point de vente](#) ou complétez cette formation par notre [formation responsable de magasin](#) orientée sur le management d'équipe.

### Objectifs pédagogiques

- Distinguer les notions de chiffre d'affaires, marge, bénéfice
- Maîtriser les paramètres commerciaux essentiels
- Déterminer le merchandising performant du point de vente
- Evaluer la qualité du stock du point de vente pour réaliser les objectifs de CA
- Calculer le BFR et interpréter le résultat obtenu
- Mesurer l'importance du résultat d'exploitation dans la performance du point de vente

# Programme

## Assimiler les indicateurs commerciaux indispensables à la gestion de son magasin

- Connaître les trois éléments clés : CA – Marge – Bénéfice
- Se représenter la constitution de son chiffre d'affaire
  - Calculer le CA TTC et le CA HT
  - Mesurer le poids des familles de produits dans la constitution du CA
  - Prendre connaissance des Lois de Pareto et ABC
  - Appréhender la notion de produit leader
- Maîtriser la constitution d'un prix de vente
  - Définir une politique de prix
  - Déterminer le prix de vente TTC et HT
  - Mise au point sur le coefficient multiplicateur
  - Savoir calculer la TVA
  - Focus sur la notion de marge et sur le calcul du taux de marque
  - Déterminer l'effet des promotions sur la marge
- Appréhender la notion de bénéfice
- Mesurer les indicateurs clients : La fréquentation, les visiteurs, le taux de transformation et le panier moyen
- Le tableau de bord pour piloter son activité : Calculer les indices, les taux d'évolution

## Appréhender les indicateurs économiques indispensables à la gestion de son point de vente

- Assurer la gestion comptable d'un magasin
  - Appréhender les conditions de paiement
  - Appréhender les notions de crédit fournisseurs et de crédit clients
  - Assurer le pilotage du BFR (besoin en fond de roulement) / trésorerie
- Maîtriser la gestion des stocks
  - Définition de la gestion des stocks
  - Visualiser les différents niveaux de stocks

- Mesurer le coût de détention des stocks
- Appréhender la notion d'inventaire
  
- Visualiser les types de démarque
  - a démarque inconnue et la démarque connue
  - Maîtriser les actions pour maitriser la démarque
  
- Le merchandising : un outil de rentabilité
  - Définition du merchandising
  - Connaître les objectifs du merchandising
  - Voir les concepts de base du merchandising
  - Analyse d'une implantation type
  - Appréhender l'allocation de linéaire en fonction des indices de sensibilité au CA et à la marge
  
- Gérer le compte d'exploitation de son commerce
  - Définition du compte de résultat
  - Etude des différents niveaux de résultat (exploitation, financier et exceptionnel)
  - Réaliser l'analyse du résultat d'exploitation
  - Maîtriser le calcul des principaux soldes intermédiaires de gestion et des principaux ratios
  
- Synthèse : visualiser les outils de gestion essentiels pour piloter son point de vente

**Programme daté du 14/03/2022**

## **Public & prérequis**

### **Public cible**

- Managers
- Responsables de boutiques
- Vendeurs

### **Pré-requis**

**Il est recommandé d'avoir des notions en gestion d'un point de vente pour suivre la formation gestion d'un magasin**

## Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques
- Études de cas
- Exercices d'application (travail individuel ou en groupe)
- Échanges d'expériences avec les stagiaires
- Support de cours **formation gestion d'un magasin**

### Évaluation des acquis en fin de formation

## Dates et lieux

<b>Date de début</b>	<b>Date de fin</b>	<b>Lieu de formation</b>
26-10-2022	28-10-2022	Lyon
15-11-2022	17-11-2022	Lille
28-11-2022	30-11-2022	MIXTE VISIO / PRESENTIEL Paris
13-12-2022	15-12-2022	Classe virtuelle – Formation à distance
27-12-2022	29-12-2022	Bordeaux
02-01-2023	04-01-2023	Classe virtuelle – Formation à distance
07-02-2023	09-02-2023	Lille
14-02-2023	16-02-2023	Bordeaux
27-02-2023	01-03-2023	Lyon
07-03-2023	09-03-2023	MIXTE VISIO / PRESENTIEL Paris
05-04-2023	07-04-2023	Classe virtuelle – Formation à distance
25-04-2023	27-04-2023	Strasbourg
03-05-2023	05-05-2023	Bordeaux
29-05-2023	31-05-2023	Lyon
07-06-2023	09-06-2023	MIXTE VISIO / PRESENTIEL Paris

27-06-2023	29-06-2023	Lille
03-07-2023	05-07-2023	Classe virtuelle – Formation à distance
11-07-2023	13-07-2023	Bordeaux
31-07-2023	02-08-2023	Strasbourg
21-08-2023	23-08-2023	Lyon
11-09-2023	13-09-2023	Lille
19-09-2023	21-09-2023	MIXTE VISIO / PRESENTIEL Paris
04-10-2023	06-10-2023	Classe virtuelle – Formation à distance
06-11-2023	08-11-2023	Bordeaux
13-11-2023	15-11-2023	Lyon
05-12-2023	07-12-2023	MIXTE VISIO / PRESENTIEL Paris
13-12-2023	15-12-2023	Lille

