



LA GESTION DU MERCHANDISING

LES INDICATEURS DE PERFORMANCE

Les indicateurs de performance sont la clé d'un merchandising efficace. En effet, ils sont le reflet de la réalité du terrain, ils permettent l'analyse et la mise en place de plans d'actions, mais également de vérifier la plus value ou non des actions menées.

Vous ferez des indicateurs commerciaux vos alliés pour mieux satisfaire le client et ainsi développer la performance de votre point de vente.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre la notion de performance économique
- Connaître, définir et analyser les principaux indicateurs de performance merchandising
- Repérer les problématiques merchandising corrélées à un constat de contre performance économique
- Mettre en œuvre un plan d'action correctif, en lien avec l'analyse des indicateurs de performance

PRÉREQUIS

Avoir des notions en indicateurs de performance

INFORMATIONS PRATIQUES

- 📅 En présentiel 7h de formation sur 1 journée, déplacement sur site (national)
En distanciel 7h de formation en 2 demi-journées
- 👥 Groupe de 4 à 8 personnes
- 💰 Tarif : 500€ HT par participant
Tarif intra-entreprise : 1500€ HT, déplacement sur site inclus
- 📅 Dates : nous contacter

PROGRAMME

- **Les indicateurs de performance et leur utilité**
Le merchandising, levier de performance
Les indicateurs de performance
Les techniques de calcul des indicateurs de performance
- **L'analyse des indicateurs de performance**
Qu'est-ce que j'analyse, comment, pourquoi
Observer, analyser, et détecter les problématiques
Établir un plan d'action
- **Workshop**
Etude de cas

PÉDAGOGIE

- Apport théorique
- Partage d'expériences
- Réflexion individuelle
- Entraînement par étude de cas

SUPPORT PÉDAGOGIQUE

Livret mémo remis à chaque participant

