

## PROGRAMME DE FORMATION

### Améliorer la rentabilité d'un rayon ou d'un linéaire

**Durée de la formation :**  
14 heures

**Modalités et délai d'accès à la formation :**

Admission après entretien,  
Délai d'accès : environ 15 jours  
à réception des documents  
contractuels signés

**Rythme :**  
Sur mesure

**Format :**  
À distance ou en présentiel

**CertifInfo :**

- 70322 – Management commercial / Pilotage du rayon

**Formacode :**  
• 34559 : Gestion rayon

**Lieu de formation :**  
ISEAH FC  
Metz – 20 rue Joséphine Caye  
57070 METZ  
Ou dans vos locaux

**Nombre de participant(s) :**  
De 1 à 10 participants

**Prérequis :**  
Si formation à distance, avoir un ordinateur fonctionnel muni d'un micro, d'une webcam et d'une connexion internet. Savoir lire, écrire et comprendre le français.

**Public visé :**  
Salariés en commerce, grande distribution, retail et merchandising souhaitant optimiser la performance commerciale.

**Profil de l'intervenant :**  
Formateur(trice) audité(e) par nos soins afin d'évaluer ses compétences

**Objectifs de la formation & compétences visées :**

À l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

- Comprendre les leviers de rentabilité d'un rayon ou d'un linéaire.
- Analyser les ventes, marges et performances commerciales.
- Optimiser l'agencement, la présentation et le merchandising.
- Mettre en place des actions correctives pour améliorer le chiffre d'affaires et la marge.
- Suivre et piloter les indicateurs de performance commerciale.
- Développer des stratégies pour fidéliser les clients et augmenter le panier moyen.

**Modalités d'évaluation :**

- Évaluation diagnostique en début de formation
- Évaluations formatives tout au long du parcours (exercices, cas pratiques)
- Évaluation finale : test reprenant l'ensemble des compétences visées
- Critère d'atteinte des objectifs : validation des acquis  $\geq 75\%$
- Attestation de formation délivrée en fin de parcours
- Test des prérequis et des acquis

**Modalités de suivi et d'exécution de la formation :**

- Convocation envoyée avant la formation précisant les modalités de déroulement
- Contrôle de la présence via émargement ou équivalent
- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Certificat de réalisation et/ou attestation mentionnant objectifs, nature, durée et résultats des évaluations
- Enquête de satisfaction globale à l'issue de la formation

**Méthodes pédagogiques / techniques / d'encadrement mobilisées :**

- Pédagogie active et participative : jeux de rôles, simulations, discussions
- Supports de cours adaptés + exercices pratiques
- Activités médiatisées en ligne pour le distanciel
- Assistance technique et pédagogique au 07.88.79.31.16
- Pour le distanciel : ordinateur + micro + caméra + internet

**Passerelles / Suite de parcours :**

Développer ses capacités de vente, Booster vos techniques de vente, Gérer efficacement vos approvisionnements, Management commercial.

**Débouchés :**

Responsable de rayon, chef de secteur, manager retail, gestionnaire de points de vente ou merchandiser.

**Accessibilité aux personnes handicapées :**

ISEAH FC s'engage à étudier toutes les adaptations nécessaires aux besoins des personnes en situation de handicap, qu'ils soient pédagogiques, matériels ou organisationnels (sur demande par mail à l'adresse [fc@iseah.fr](mailto:fc@iseah.fr) ou au 07.88.79.31.16).

## CONTENU DE LA FORMATION

Améliorer la rentabilité d'un rayon, d'un linéaire

### BLOC 1

#### **Analyse de la performance commerciale**

- Les indicateurs clés : chiffre d'affaires, marge, rotation, stock
- Analyse des ventes par produit / famille
- Identification des axes d'amélioration

### BLOC 2

#### **Optimisation du linéaire et merchandising**

- Implantation et présentation des produits
- Techniques de merchandising : facing, vitrine, PLV
- Effet de la disposition sur le comportement d'achat

### BLOC 3

#### **Gestion des stocks et approvisionnement**

- Suivi des stocks et rotation
- Réassort et commandes efficaces
- Réduction des ruptures et surstocks

### BLOC 4

#### **Actions correctives et plan d'amélioration**

- Définition d'objectifs SMART
- Mise en place d'actions pour augmenter la rentabilité
- Suivi des résultats et ajustements

### BLOC 5

#### **Relation client et fidélisation**

- Compréhension du client et besoins
- Techniques de conseil et vente complémentaire
- Fidélisation et suivi du panier moyen