

OPTIMISER SON OFFRE (FORMATION A DISTANCE)

Contenu pédagogique

- Etablir le diagnostic de la librairie et mettre en place les plans d'actions correctifs.

❖ Les rayons (poids CA / rayon, stock rayon / librairie, superficie rayon / librairie).

❖ La politique commerciale de la librairie (analyse des résultats et perspectives / étude de l'aménagement commercial).

❖ Le Chiffre d'affaires et les marges commerciales (objectifs / réalisés / rentabilité).

- Promouvoir et animer son espace de vente.

❖ Les règles de base du merchandising.

❖ La perception et les attentes clients.

❖ Optimiser la mise en scène de son offre commerciale.

- Mesurer les résultats.

❖ Définition de critères et d'indicateurs commerciaux.

❖ Définition de critères et d'indicateurs de satisfaction clientèle.

❖ Pilotage des indicateurs par le biais d'un tableau de bord prospectif.

▼ OBJECTIF

- L'apprenant sera capable de d'établir un diagnostic d'un rayon en s'appuyant sur la grille d'analyse. - L'apprenant sera capable de mesurer ses résultats en calculant les ratios déclinés lors de la formation. - L'apprenant sera capable d'ajuster so...

▼ PUBLIC CONCERNÉ

Vendeur en librairie , conseiller de vente, employé commercial , responsable de rayon, adjoint librairie , responsable de librairie, gestionnaire

▼ PRÉ-REQUIS

Aucun

▼ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Le parcours de formation s'effectuera à distance avec l'utilisation de la plateforme professionnelle d'apprentissage en ligne (LMS) « Agora Learning » (logiciel Tree Learning), application reposant sur la technologie « BigBlueButton ». Pour les app...

▼ DURÉE