



## PARCOURS JE GERE UNE UNITE COMMERCIALE

**40**  
FORMATIONS VIDEO  
de 8 minutes en moyenne

**+**  
DES APPORTS  
THEORIQUES

en format PDF

**+**  
DES TESTS  
DE VALIDATION

pour valider vos acquis



**Environ 10 heures**  
pour se former

### PREREQUIS

- Aucun

### OBJECTIFS

- Savoir mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing nécessaires au développement des ventes
- Organiser le fonctionnement de l'unité commerciale, tant au niveau des achats, des ventes, que de la gestion et des ressources humaines
- Suivre l'évolution des marges, coûts de revient et chiffres d'affaires
- Gérer et développer l'unité commerciale

### PUBLIC VISE

- Créateurs et repreneurs d'une unité commerciale (point de vente, boutique, supérette, restaurant, etc.)
- Personnes en reconversion souhaitant évoluer vers la gestion d'une unité commerciale
- Chef de rayon, acheteur voulant prendre la direction d'une unité commerciale
- Etudiants en gestion commerciale

### EXPERT FORMATEUR

- Consultants d'entreprises spécialisés en développement commercial d'unités commerciales.

## LES 40 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ Je gère un projet d'implantation d'une unité commerciale avec un schéma PERT
- 2/ Je gère un projet d'implantation d'une UC avec un diagramme de GANT
- 3/ Je découvre les 3 types de marchandisage
- 4/ J'applique les 5 bons de Kepner pour un marchandisage gagnant
- 5/ Je détermine les services de mon unité commerciale avec la fleur de Lovelock
- 6/ J'étudie la concurrence avec des clients mystères
- 7/ Je réalise une veille concurrentielle
- 8/ J'organise l'agencement de mon unité commerciale
- 9/ J'installe le mobilier de mon magasin
- 10/ J'organise l'assortiment type de mon magasin
- 11/ Je mets en place une vitrine vendeuse
- 12/ J'organise les têtes de gondole et en mesure les performances
- 13/ Je mets en avant mes produits
- 14/ J'anticipe les besoins des clients avec la pyramide de Maslow
- 15/ Je comprends comment s'imbriquent les différents budgets
- 16/ J'estime mes coûts de revient et détermine mes prix de vente
- 17/ J'anime les rayons dont j'ai la responsabilité
- 18/ J'organise et mets en place une action commerciale
- 19/ Je lutte contre la démarque
- 20/ Je prévois les ventes de N+1
- 21/ J'établis mon budget de ventes
- 22/ Je m'initie à la gestion de stocks
- 23/ Je découvre les règles d'or pour acheter aux meilleures conditions
- 24/ Je calcule le coût de stockage
- 25/ J'adopte le SBAM et la méthode des 4C
- 26/ Je vends en magasin avec la méthode en 7 étapes
- 27/ Je déclenche l'achat avec la méthode SONCAS
- 28/ Je gère les réclamations des clients
- 29/ J'analyse la séduction d'un rayon
- 30/ J'utilise la loi de Pareto et la méthode ABC pour analyser les ventes
- 31/ J'établis un graphique ABC des ventes
- 32/ Je calcule et analyse ma marge
- 33/ Je passe mes commandes
- 34/ Je valorise mes stocks
- 35/ J'estime mes besoins en personnel
- 36/ J'organise et planifie l'activité de l'équipe de l'unité marchande
- 37/ J'établis les plannings de présence
- 38/ J'évalue la performance commerciale de mes vendeurs ou commerciaux
- 39/ J'établis le tableau de bord de mon unité commerciale
- 40/ J'analyse les résultats de mon unité commerciale

### **i** Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Le prix du parcours de formation est de 70 € T.T.C. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des quiz de validation de connaissance après chaque module vidéo, avec correction automatique des réponses apportées. Sur option, le candidat peut demander à passer un examen en ligne sous surveillance de webcam.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site [service-public.fr](http://service-public.fr) pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>