



4
Jours

Gérer un point de vente

dans COMPTABILITE - GESTION DE LA TRESORERIE / Réf : COM-GETR-4

Objectifs de la formation

- Comprendre et gérer les notions de chiffre d'affaires, quotas et marges
- Comprendre la rentabilité commerciale et ses composantes
- Gérer les charges d'un magasin et leur impact sur le résultat global
- Analyser la rentabilité et prendre les mesures correctives adéquates
- Identifier et utiliser les outils de gestion

Programme de la formation

À l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1

1. Comprendre le chiffre d'affaires et les calculs afférents

- Définition
- Fixer les objectifs
- La ventilation du chiffre d'affaire - Loi de Pareto
- Chiffre d'affaire TTC et HT : passer de l'un à l'autre
- Savoir calculer la TVA
- Effets calendaires sur le chiffre d'affaire, poids des mois
- Les événements qui impactent le chiffre d'affaire

2. Intégrer les quotas

- Définition
- Définir le CA par secteur / famille de produits
- Calculer le poids des familles sur le CA global

3. Analyser le chiffre d'affaires

- Évolution
- Notions de moyenne panier / fréquentation
- Comparatifs n et n-1

Jour 2

4. Gérer les marges

- Fixer des objectifs de marges
- Définir les prix de vente : méthodes de calculs
- Relevés de prix et veille concurrence
- Les promotions : impact sur la marge
- Passer du prix d'achat au prix de vente (coefficient multiplicateur)
- La pondération de la marge en fonction du CA et des quotas
- Calcul de la marge
- Notion de démarque (connue et inconnue)
- Mettre en place des tableaux de bords de suivi de CA et marges

5. Utiliser le merchandising

- Définition
- Effets du merchandising sur la rentabilité du point de vente
- Gérer les implantations en fonction de la marge et du chiffre d'affaire prévu

Jour 3

6. Gérer les stocks

- Notion de gestion de stock
- Le stock minimum
- L'optimisation des stocks
- Le cout de détention de stocks
- Réaliser et chiffrer un inventaire (quand, comment, pourquoi)
- Impact des stocks sur la rentabilité, sur les marges

7. Identifier les charges courantes d'un point de vente



- Notion de charges directes / indirectes
- Seuil de rentabilité
- Les postes importants
- Achats : savoir acheter pour vendre mieux
- Les frais de personnel

Jour 4

8. Procéder à l'analyse comptable de l'activité

- Conditions de paiement
- Notion de crédit client / crédit fournisseur
- Le BFR - La trésorerie
- Les différents ratios d'analyse
- Le compte de résultat / le bilan : outils de gestion
- Les soldes intermédiaires de gestion : la constitution du résultat
- Exercices pratiques et études de cas

Pré-requis

Avoir des notions commerciales et une sensibilité aux notions de gestion et d'économie

Public cible

Futurs chefs de magasin, gérants, vendeurs, employés magasins

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Exercices d'autopositionnement, partages d'expériences interactifs entre stagiaires
- Supports théoriques et pratiques
- Mises en situation



Modalités d'évaluation

- Alternance de situations d'évaluations formatives (questionnements d'évaluation et exercices d'application)
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

