

« Maîtriser la gestion du rayon Fruits et Légumes »

Formation financée par le FIAF à 100%

LIEU ET DUREE

Lieu : Port Laguerre – Païta

Durée (heures et jours) : 16h sur 2 ou 3 jours

Dates des sessions :

Horaires (par jour) : 8h-12h / 13h 17h

Session 1 : 29 août journée + 31 août AM +
04 septembre PM

Session 2 : 21 et 27 septembre journée

PUBLIC

- Managers de rayons ;
- Directeurs de magasins ;
- Gérants de commerces en fruits et légumes.

PRE-REQUIS

- Avoir les compétences liées aux fonctions citées ou les avoir exercées ;
- Avoir une connaissance de base des fruits et légumes, maîtriser les opérations simples en mathématiques (addition, soustraction, multiplication, division, pourcentage) ;
- Matériel : chaque participant doit apporter une calculatrice et un compte de résultat récent ;
- Avoir un smartphone.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Améliorer la rentabilité du rayon fruits et légumes
- Connaître et savoir évaluer les différents indicateurs d'un compte d'exploitation
- Maîtriser sa démarque
- Etre capable de piloter sa marge
- Savoir établir une politique prix en accord avec les objectifs de rentabilité du point de vente

CONTENU

Comprendre l'intérêt de la gestion au rayon fruits et légumes :

- Introduction à la gestion
- Les différents indicateurs existants
- L'enregistrement des données

Connaître et savoir appliquer les bases d'une gestion simple :

- Le compte de résultat simplifié
 - Présentation détaillée
 - Charges et recettes

Connaître les principaux ratios, savoir les calculer, comprendre leur pilotage :

- Le chiffre d'affaire :
 - Composantes
 - Méthode de calcul
- La marge :
 - Composantes et construction de la marge
 - Les différentes marges (brute, semi nette, nette)
 - Méthode de calcul
 - Le travail du coefficient sur entrée
 - Suivi des objectifs
- La démarque :
 - Composantes de la démarque
 - Les différentes démarques : (DI, DC...)
 - Méthode de calcul
 - Le pilotage de la démarque
 - Causes et remèdes

Savoir piloter et afficher les prix de vente :

- L'affichage des prix de vente : la réglementation en NC
 - Exercice d'application
 - Exemples
- La construction du prix de vente
 - Composantes du prix de vente
 - La taxation des fruits et légumes en NC
 - Exercices d'application
- La compensation de marge par la fixation des prix
 - Outils pratiques
 - Exercices d'application
- La politique concurrentielle de fixation des prix
 - outils d'analyse : le relevé de prix
 - les seuils de prix
 - les échelles de sensibilité au prix

Etre capable de piloter sa gestion :

- Le suivi des indicateurs
 - Périodicité du suivi
 - Identifier un problème et ses causes
 - Action correctives : les différents leviers

Formateur(s) :

Mr Jérôme TISSERAND, formateur-consultant au CTIFL, formateur sur le Category management, la stratégie commerciale, le Merchandising, la conduite et la gestion de rayon, la construction de gammes, l'expertise produit, les normes HACCP et la réception agréage. Conception et création de supports, outils, jeux pédagogiques. Formateur en France et à l'étranger, 16 ans d'expérience.

Méthodes et outils pédagogiques :

Présentation Power Point, Echanges et discussions, jeux pédagogiques, visite analyse et mise en application en magasin.

Outils : Jeu pédagogique « Le dernier survivant », « question pour un champion de la gestion » ; Analyse des comptes de résultats des participants ; Exercices d'application et pratiques ; Exercices pédagogiques de calcul des différents ratios ; Analyse de la réglementation en matière de prix ; Prise en main de

l'application FEL appro (smartphones) ; Relevé de prix en magasin ; Analyse des résultats, exercice d'alignement des prix sur un concurrent ; Outils : quelle gestion à quelle fréquence ? ; Analyse et interprétation.

Livrables : Attestation de formation, livret stagiaire (reprenant certains outils développés en formation), application FEL Appro (développée par le CTIFL et adaptée à la Nouvelle-Calédonie).

Evaluations : Evaluation préalable à la formation, évaluation des acquis en fin de formation + évaluations à chaud du FIAF