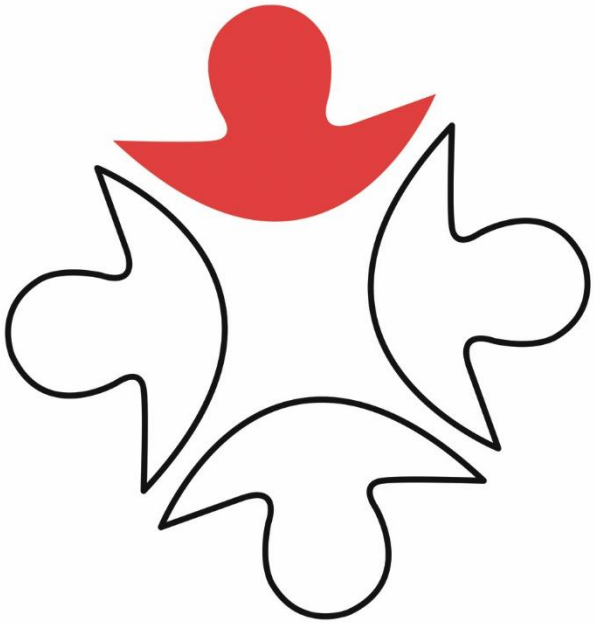
Notre cœur de métier est d'accompagner
les organisations publiques et privées
dans leurs transformations, en conciliant
performance économique et performance humaine.



CARREFOUR DES COMPÉTENCES

ARCHITECTE DE VOS PERFORMANCES

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Catalogue de formations Retail

Grande distribution et distribution spécialisée

Dirigeants franchisés

1. Construire le dossier de reprise du point de vente
2. Construire le dossier de création du point de vente
3. Piloter la performance du point de vente

Directeurs de magasin

4. Réussir la prise de poste de Directeur/Responsable magasin
5. Piloter la performance du magasin
6. 6. Piloter le compte d'exploitation du magasin

Managers de rayon

7. Piloter la performance commerciale du rayon
8. Piloter le compte d'exploitation du rayon/secteur
9. Anticiper et maîtriser la démarque inconnue
10. Optimiser la gestion des stocks du rayon/secteur

1. Construire le dossier de reprise du point de vente

Pour qui ?

· Repreneurs de point de vente à vocation commerciale

Objectifs de la formation

· Construire le dossier de reprise : stratégie, business plan, montage juridique et financier
· Réaliser le diagnostic complet du point de vente
· Construire une feuille de route solide pour son projet de reprise
· Planifier le rétroplanning de la reprise
· Présenter et défendre son projet auprès des financeurs
· Synthétiser et ancrer l'ensemble des compétences nécessaires

Prérequis

· Être en démarche active de reprise de point de vente

Durée : 4 à 6 jours

Programme

1. Réaliser le diagnostic du point de vente (zone de chalandise, marché, clients, merchandising, organisation humaine, finances)
2. Construire la feuille de route de reprise (stratégie, objectifs commerciaux, organisation humaine cible)
3. Élaborer le dossier de reprise (business plan, compte d'exploitation prévisionnel, financement, montage juridique)
4. Présenter le dossier (facteurs clés de succès, présentation aux financeurs et à l'enseigne)

Points forts

· Formation-action permettant aux participants de construire un dossier complet
· Expertise des consultants et mise à disposition d'outils de diagnostic

Modalités pédagogiques

· Support complet de formation
· Outils de diagnostic remis aux participants
· Construction d'un dossier de reprise complet sur un modèle fourni
· Évaluation des acquis et de la satisfaction

---

2. Construire le dossier de création du point de vente

Pour qui ?
· Créateurs de point de vente à vocation commerciale

Objectifs de la formation
· Construire le dossier de création : stratégie d'ouverture, business plan, montage juridique et financier
· Réaliser le diagnostic complet de la zone de chalandise
· Construire la feuille de route du projet de création
· Planifier le rétroplanning de la création
· Présenter et défendre le projet auprès des financeurs

Prérequis
· Être en démarche active de création de point de vente

Durée : 4 à 6 jours

Programme

1. Étudier le marché et diagnostiquer la zone de chalandise
2. Construire la feuille de route (objectifs commerciaux, organisation humaine, rétroplanning)
3. Élaborer le dossier de création (business plan, compte d'exploitation prévisionnel, plan de financement)
4. Présenter le dossier (facteurs clés de succès, défense du projet)

Points forts
· Formation-action avec élaboration d'un dossier complet de création
· Expertise opérationnelle et juridique

Modalités pédagogiques
· Support complet de formation
· Outils de diagnostic fournis
· Construction d'un dossier de création complet
· Évaluation des acquis et de la satisfaction

---

3. Piloter la performance du point de vente

Pour qui ?
· Dirigeants de point de vente

Objectifs de la formation
· Piloter les leviers de croissance du CA, de la marge et du résultat
· Construire et utiliser les outils de pilotage de la performance
· Détecter les situations d'alerte et définir des plans d'action
· Maîtriser les frais de personnel et l'organisation humaine
· Piloter le compte d'exploitation et le plan de trésorerie

Prérequis
· Être en situation de pilotage commercial et financier

Durée : 2 jours

Programme

1. Piloter la performance commerciale (CA, marge, fidélisation, plans d'action)
2. Construire les outils de pilotage de l'organisation humaine (diagnostic horaires, plannings, productivité)
3. Piloter le compte d'exploitation (CA, marge, frais de personnel, frais généraux, analyse des écarts)
4. Piloter le plan de trésorerie (prévisions, facteurs de risque, suivi)

Points forts
· Formation-action directement orientée performance
· Outils de pilotage remis aux participants

Modalités pédagogiques
· Support de formation
· Tableaux de bord et plan de trésorerie fournis
· Mise en situation de pilotage de performance
· Évaluation des acquis et de la satisfaction

---

4. Réussir la prise de poste de Directeur/Responsable magasin

Pour qui ?

· Futurs directeurs/responsables de magasin

Objectifs de la formation

· Définir la feuille de route de la prise de poste
· Réaliser un diagnostic complet du magasin
· Décliner les objectifs stratégiques de l'enseigne en objectifs magasin
· Construire les outils de pilotage et un plan d'action

Prérequis

· Être en situation de prise de poste de direction

Durée : 4 à 6 jours

Programme

1. Réaliser le diagnostic du magasin (zone, clients, merchandising, organisation, finances)
2. Construire la feuille de route (stratégie, objectifs commerciaux, organisation humaine)
3. Piloter le compte d'exploitation (CA, marge, frais, analyse des écarts)
4. Construire les outils de pilotage de l'organisation humaine (diagnostic horaires, plannings)

Points forts

· Formation-action en situation réelle de prise de poste
· Expertise sur le pilotage de la performance et de l'organisation humaine

Modalités pédagogiques

· Support complet de formation
· Fiche de poste de directeur de magasin fournie
· Mise en situation réelle de reprise d'un magasin
· Évaluation des acquis et de la satisfaction

---

5. Piloter la performance du magasin

Pour qui ?
· Directeurs/responsables de magasin

Objectifs de la formation
· Piloter les leviers de croissance du CA, de la marge et du résultat
· Construire et utiliser des outils de pilotage de la performance
· Détecter les alertes et définir des plans d'action
· Piloter et maîtriser l'organisation humaine

Prérequis
· Être en situation de pilotage de magasin

Durée : 2 jours

Programme

1. Piloter la performance commerciale (CA, marge, fidélisation, rotation des stocks)
2. Construire les outils de pilotage de l'organisation humaine (diagnostic horaires, productivité)
3. Piloter le compte d'exploitation (CA, DI, frais de personnel et généraux)
4. Animer les plans d'action de performance auprès des équipes

Points forts
· Formation-action concrète et immédiatement transposable
· Nombreux outils remis

Modalités pédagogiques
· Support complet de formation
· Exercices de pilotage
· Mise en situation d'animation de la performance
· Évaluation des acquis et de la satisfaction

---

6. Piloter le compte d’exploitation du magasin

Pour qui ?

· Directeurs/responsables de magasin

Objectifs de la formation

· Identifier les lignes constitutives du compte d’exploitation
· Piloter les leviers de croissance du CA et de la marge
· Utiliser les ratios pour mettre en place des plans d’action
· Optimiser les frais de personnel et les frais généraux

Prérequis

· Être en situation de pilotage de compte d’exploitation

Durée : 2 jours

Programme

1. Présenter les lignes du compte d’exploitation
2. Piloter le CA et la marge (outils de suivi, plans d’action)
3. Piloter les frais de personnel (productivité, ratios, optimisation)
4. Piloter les frais généraux et animer les plans d’action

Points forts

· Formation-action orientée rentabilité
· Études de cas concrets

Modalités pédagogiques

· Support complet de formation
· Mise en situation de pilotage réel
· Définition de plans d’action
· Évaluation des acquis et de la satisfaction

---

7. Piloter la performance commerciale du rayon

Pour qui ?

· Managers/responsables de rayon, chefs de secteur

Objectifs de la formation

· Piloter les leviers de croissance du CA et de la marge du rayon
· Construire et utiliser les outils de pilotage commercial
· Détecter les situations d'alerte et mettre en place des plans d'action
· Animer les plans d'action commerciaux auprès des équipes

Prérequis

· Être en situation de pilotage de rayon

Durée : 2 jours

Programme

1. Piloter les leviers de croissance du CA (panier moyen, fidélisation, 20/80)
2. Piloter les leviers de croissance de la marge (mix produits, démarque)
3. Optimiser la rotation des stocks (analyse et réapprovisionnement)
4. Animer et suivre les plans d'action auprès des équipes

Points forts

· Formation-action centrée sur la performance commerciale
· Outils simples et directement utilisables

Modalités pédagogiques

· Support complet de formation
· Exercices pratiques sur données de rayon
· Mise en situation d'animation de plans d'action
· Évaluation des acquis

---

8. Piloter le compte d’exploitation du rayon/secteur

Pour qui ?

· Managers/responsables de rayon, chefs de secteur

Objectifs de la formation

· Identifier les lignes du compte d’exploitation du rayon
· Piloter les leviers de croissance du CA et de la marge
· Optimiser les frais de personnel et les frais généraux
· Mettre en place des plans d’action opérationnels

Prérequis

· Être en situation de pilotage de rayon

Durée : 2 jours

Programme

1. Présenter les lignes du compte d’exploitation rayon
2. Piloter le CA et la marge (leviers, ratios, plans d’action)
3. Piloter les frais de personnel (productivité, suivi, optimisation)
4. Piloter les frais généraux et animer les plans d’action

Points forts

· Formation-action concrète sur la rentabilité du rayon
· Études de cas adaptées au secteur

Modalités pédagogiques

· Support complet de formation
· Exercices pratiques
· Mise en situation de pilotage
· Évaluation des acquis

---

9. Anticiper et maîtriser la démarque inconnue

Pour qui ?

· Managers/responsables de rayon, chefs de secteur

Objectifs de la formation

· Identifier les composantes et impacts de la démarque inconnue
· Diagnostiquer les zones, familles et articles à risque
· Mettre en œuvre des plans d'action anti-DI
· Suivre et animer la démarche auprès des équipes

Prérequis

· Être en situation de gestion de la DI

Durée : 1 jour

Programme

1. Comprendre les enjeux et impacts de la DI
2. Diagnostiquer la DI (familles, zones, articles à risque)
3. Construire des plans d'action anti-DI (équipes, gardiennage, implantation)
4. Suivre et animer la démarche anti-DI auprès des équipes

Points forts

· Formation-action orientée résultats rapides
· Outils concrets de diagnostic et de suivi

Modalités pédagogiques

· Support complet de formation
· Mise en situation de diagnostic réel
· Construction de plans d'action anti-DI
· Évaluation des acquis

---

10. Optimiser la gestion des stocks du rayon/secteur

Pour qui ?

· Managers/responsables de rayon, chefs de secteur

Objectifs de la formation

· Diagnostiquer les performances de stock du rayon
· Identifier les leviers pour optimiser la rotation
· Réduire la DI liée aux stocks
· Construire un plan d'action d'optimisation

Prérequis

· Être en situation de gestion des stocks de rayon

Durée : 1 jour

Programme

1. Diagnostiquer la rotation des stocks (rapides, lents, ruptures)
2. Identifier les leviers d'optimisation (réapprovisionnement, linéaire, stocks mini)
3. Construire des plans d'action anti-DI liés aux stocks
4. Étude de cas : diagnostic et optimisation d'un stock de rayon

Points forts

· Formation-action directement reliée à la performance du rayon
· Outils de diagnostic et de pilotage fournis

Modalités pédagogiques

· Support complet de formation
· Études de cas réels
· Construction de plans d'optimisation
· Évaluation des acquis