

Travail et transitionS

Correspondance : 1 rue de l'Avenir - 31 800 Saint-Gaudens
N°OF : 119 109 027 91
Siège : 4 rue des Arpentis 91430 Vauhallan
0782887479
contact@travail-transitions.fr



Programme de formation

Date de génération : 04/02/2026

Développer le chiffre d'affaires de mon point de vente directe

But de la formation

Comprendre les moyens d'actions pour développer le chiffre d'affaires de son point de vente et augmenter la rentabilité.

Utiliser un outil de diagnostic pour identifier les améliorations à mettre en œuvre

Compétences visées

1. Comprendre les moyens d'actions pour développer le chiffre d'affaires de son point de vente et augmenter la rentabilité.
2. Utiliser un outil de diagnostic pour identifier les améliorations à mettre en œuvre

Pré-requis

Aucun

Liste des référents

Référent administratif : contact@travail-transitions.fr

Référent pédagogique : Se référer au site web

Référent handicap : contact@travail-transitions.fr

Type de public

Encadrant·es techniques d'insertion / Responsables d'équipes de production en ACI ou EI.

Équipements nécessaires

Formation en présentiel

Moyens pédagogiques

Les exercices sont proposés sous différentes formes :

- diaporamas ludiques pour s'entraîner en direct,
- supports écrits d'étude de situation à résoudre en équipe,
- jeux de rôles de simulation pour s'entraîner en atelier,
- documents complémentaires à lire entre deux séances,
- tests et quizz pour identifier les attitudes et acquis, etc.

Documents remis en fin de formation

Certificat de réalisation

Travail et transitionS

Correspondance : 1 rue de l'Avenir - 31 800 Saint-Gaudens
N°OF : 119 109 027 91
Siège : 4 rue des Arpentis 91430 Vauhallan
0782887479
contact@travail-transitions.fr



Méthodes pédagogiques

Méthode Transmissive
Méthode démonstrative
Méthode interrogative
Méthode active
Méthode Expérientielle

Durée

8 heures (2 jours).

Programme

Présentation :

Les leviers pour développer le chiffre d'affaires : panier moyen, nombre de clients, prix de vente

Les motivations d'achat du consommateur

Les principes d'aménagement d'un point de vente : zones du magasin, mise en visibilité des produits, mobilier et étals de vente

La stratégie de fidélisation clients

Les outils de communication : signalétique, outils de promotion

Présentation de l'outil de diagnostic : les différentes grilles thématiques

Visite d'un point de vente et ateliers en sous-groupes : utilisation d'une grille de diagnostic pour analyser un point de vente et identifier les pistes d'amélioration

Accessible aux personnes en situation d'handicap : oui