

## - Le linéaire / Les 3 P - « 1<sup>er</sup> vendeur de l'unité de vente »

### PUBLICS CONCERNÉS

Tout public

### PRÉ-REQUIS

Aucun

### OBJECTIFS

- ⊕ Comprendre le commerce et ses leviers
- ⊕ Développer le Chiffre d'Affaires à l'aide des fondamentaux

### PROGRAMME

#### **1- Introduction au principe des 3 P**

##### **A- Comment développer le chiffre d'affaire d'une unité commerciale**

- Agir sur la fréquentation
- Agir sur le panier moyen

##### **B- Les fondamentaux des métiers de la vente**

#### **2 - Plein : La gestion des stocks**

- La rupture et les stocks
- La commande

#### **3 - Propre**

- La propreté du magasin : L'image et la sécurité
- Les documents remis aux clients : Notre crédibilité

#### **4- Prix : Vecteur d'image pour le client**

- Présence et fiabilité de l'étiquetage
- L'échelle prix
- La veille concurrentielle

### OUTILS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Exposé
- ✓ Apports du formateur
- ✓ Réflexion en groupe
- ✓ Travail d'analyse et d'explication de cas concrets
- ✓ Etude des rayons en magasin (si possible)

### DURÉE

2 jours