

Piloter sa marge pour gagner plus !

Dirigeants et responsables magasins :

Dans un contexte toujours plus concurrentiel la marge devient plus difficile et souvent subie. Elle s'érode alors par manque de stratégie et de maîtrise tactique.

Pourtant on peut tout à fait la piloter et l'améliorer grâce à une méthode et des outils simples et pratiques, peu ou pas exploités par les managers.

Avec OptiMarge vous développez une véritable stratégie Marge !

Des gains à tous niveaux ;

- > Plus de marge et de profits
- > Une offre plus claire et attractive
- > Plus de satisfaction et fidélisation consommateur
- > Une dynamique commerciale plus percutante

Objectif :

Former les responsables d'univers produits à structurer leur offre, piloter leur marge et exploiter OptiMarge pour définir des objectifs, identifier des pistes d'amélioration, préparer leurs négociations fournisseurs et suivre les résultats.

Programme :

- 1/ **Connaître et comprendre les différents leviers de marge ;**
 - . Avantages et inconvénients des différentes gammes produits
 - . Influencer et orienter les comportements d'achats
 - . Exploiter l'outil point de vente
- 2/ **Savoir utiliser et exploiter le support OptiMarge ;**
 - . Découvrir et s'approprier l'OptiMarge
 - . Réaliser son diagnostic magasin, secteur, rayon
 - . Définir ses objectifs de marge
 - . Renseigner et exploiter l'OptiMarge
 - . Etablir son plan d'action
 - . Exécuter, suivre, et faire évoluer son projet
- 3/ **Etudes de cas personnalisées ;**
 - . Exercices individuels et préparatif de cas concrets
 - . Restitutions et projections

Moyens :

Un concept pragmatique et efficace :

- 1/ **Un seul jour de formation ;**
 - . Pour ne pas s'éloigner trop longtemps du magasin
 - . Contenu condensé et centré sur l'essentiel et le concret
- 2/ **Support OptiMarge exclusif et évolutif ;**
 - . Préformaté pour une exploitation simplifiée
 - . Adaptable à l'évolution du projet
- 3/ **Transmission d'expérience et conseils ;**
 - . Formateur unique, avec 30 ans de vécu terrain
 - . Exemples et préconisations concrètes
- 4/ **Focalisation gains et profits magasins ;**
 - . Contenu et outils à finalité d'amélioration des profits. Génère des bénéfices managériaux

Suivi :

- 1/ Feuilles de présence par demi-journée de formation
- 2/ Quiz d'évaluation en fin de formation sur la compréhension et les acquis des participants
- 3/ Remise d'une clé usb avec un COMPARATEUR opérationnel, prêt à l'emploi et directement exploitable par les participants
- 4/ Le COMPARATEUR permet de suivre et évaluer les résultats obtenus

Pour cette FORMATION : toute l'expertise et le savoir-faire d'un véritable professionnel du développement commercial.

Plus de CONCRET : des prestations concises, épurées des superflus, concentrées sur l'essentiel et l'opérationnel.

Plus d'EFFICACITE : des outils et méthodes éprouvées, adaptées aux réalités de votre activité, et parfaitement applicables sur le terrain.

Plus d'ANIMATION : des interventions étayées et enrichies d'exemples vécus, de situations réelles, de solutions pratiques.

Plus de REACTIVITE : des réponses et préconisations concrètes aux interrogations des participants.

Plus de PROXIMITE : la souplesse et l'adaptabilité d'une structure courte, en phase avec vos contraintes et impératifs.

Plus de PRATICITE : possibilité de prestations en privatif, dans votre établissement, pour une formation unique de toute votre équipe.

Durée : 1 jour (7 heures)

Pré-requis : pas de pré-requis

Version : N° 2, du 01/01/2026



Tous droits réservés, la reproduction même partielle du nom ou des contenus est strictement interdite. Sauf accord B.C COMSulting.