

Format
Elevation

ÉLEVER LES COMPÉTENCES
BOOSTER LES PERFORMANCES

+ de 20 ans
d'expérience en formation
opérationnelle

PROGRAMME DE FORMATION 2026

PILOTER UN RAYON RENTABLE ET PERFORMANT

 **Sophie CAJAZZO**

 **GSM**
06 96 71 13 30

 **MAIL**
admin@format-elevation.com

 **Durée : 3 jours – 21 heures**

 **Tarif : 2800€ / Groupe de 1-6 personnes**



OBJECTIF GÉNÉRAL DE LA FORMATION

Former des responsables de rayon capables de piloter la performance, optimiser la rentabilité et manager efficacement une équipe en magasin.

Cette formation est accessible sans prérequis et s'adresse à toute personne souhaitant acquérir ou renforcer ses compétences professionnelles.



 Des méthodes actives et concrètes pour développer vos compétences et atteindre vos objectifs !



COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Pilotage du chiffre d'affaires et de la rentabilité
- ✓ Optimisation de l'offre et de l'assortiment
- ✓ Gestion des stocks et des approvisionnements
- ✓ Analyse des performances et des indicateurs clés
- ✓ Management d'une équipe performante
- ✓ Développement des ventes et de la satisfaction client



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ✓ Exercices pratiques
- ✓ Études de cas
- ✓ Mises en situation
- ✓ Évaluation continue

1

MODULE 1 DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE DU RAYON

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le rôle stratégique du chef de rayon
- Optimiser l'implantation et l'attractivité du rayon
- Développer des stratégies commerciales adaptées
- Analyser les attentes clients et les opportunités

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Rôle stratégique du chef de rayon
- Analyse des enjeux commerciaux et de la rentabilité
- Techniques de merchandising : implantation, zones chaudes/froides, attractivité
- Optimisation de l'assortiment produits
- Mise en place d'animations commerciales et promotions
- Analyse des besoins clients et comportements d'achat
- Développement de stratégies commerciales adaptées

COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Pilotage du chiffre d'affaires et de la rentabilité
- ✓ Merchandising stratégique et attractivité rayon
- ✓ Optimisation de l'offre et de l'assortiment
- ✓ Analyse clients et développement des ventes

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques interactifs
- Études de cas
- Exercices pratiques
- Analyse de situations

2

MODULE 2 PILOTER LA GESTION OPÉRATIONNELLE DU RAYON

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Piloter son rayon avec des indicateurs clés
- Optimiser les stocks et éviter les ruptures
- Organiser un rayon performant au quotidien
- Garantir une qualité irréprochable

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Analyse des indicateurs clés (CA, marge, rotation, démarque)
- Mise en place d'un tableau de bord de pilotage
- Prévision des ventes et gestion des approvisionnements
- Techniques de gestion des stocks et prévention des ruptures
- Organisation du rayon et des zones de stockage
- Respect des normes d'hygiène et de sécurité
- Gestion des produits frais et rotations (FIFO/FEFO)

COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Analyse des indicateurs de performance
- ✓ Gestion des stocks et approvisionnement
- ✓ Organisation opérationnelle du rayon
- ✓ Gestion de la qualité des produits

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Études de cas
- Exercices pratiques
- Simulations
- Mises en situation

3

MODULE 3 MANAGER ET ANIMER SON ÉQUIPE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Adapter son style de management
- Fixer des objectifs à son équipe
- Motiver et accompagner les collaborateurs
- Gérer les situations difficiles

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Rôle du manager et styles de management
- Fixation d'objectifs SMART
- Motivation et engagement des collaborateurs
- Communication efficace et feedback constructif
- Animation de réunions et briefs d'équipe
- Gestion des situations conflictuelles et du stress
- Développement des compétences des collaborateurs

COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Manager une équipe performante
- ✓ Motiver et engager ses collaborateurs
- ✓ Communiquer avec impact
- ✓ Gérer les situations difficiles avec efficacité

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Jeux de rôle
- Mises en situation
- Études de cas
- Feedback collectif



VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de fin de formation
- Évaluation des compétences acquises



DÉLAI D'ACCÈS

Le temps de prise en compte de votre demande est de 72 heures. L'accès à la formation est défini soit par un calendrier si la formation est en inter-entreprise ou pour des particuliers, et selon la demande du client si la formation est en intra.



MODALITÉS D'ACCÈS

Prise de contact par téléphone ou par mail. Proposition commerciale pour les formations sur mesure - contractualisation - début de la formation.



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont éligibles aux PSH. Nous adaptons notre pédagogie et nos moyens pour favoriser l'inclusion des personnes en situation de handicap.

Compétences. Confiance. Performance. Ensemble, faisons décoller vos résultats !

