

Philippe **COUTAND**
Consultant expert du magazine LINEAIRES
Depuis 2010
philippe.coutand@adesformation.com
www.adesformation.com

PROGRAMME
AUDIT COMMERCE GESTION PRODUCTION

Public visé
Directeur
Manager de département
Manager de rayon

Objectif pédagogique
Auditer, prévoir et mettre en œuvre l'ensemble des éléments pour optimiser vos résultats en commerce, production et gestion.

Rayons concernés
Boulangerie
Pâtisserie
Poissonnerie
Traiteur-snacking
Charcuterie
Fromage
Boucherie
Primeur

Prérequis
Avoir en charge le rayon
Être en poste

Durée & Lieux
14h00 – en magasin

1. Commerce

1.1 Audit de votre rayon pour optimiser son attractivité visuel
1.2 Audit de votre communication pour la rendre comprise de vos clients
1.3 Audit de votre offre commerciale pour la rendre unique
1.4 Audit de votre assortiment pour qu'il réponde aux attentes de vos clients
1.5 Audit de votre mobilier pour l'adapter à son flux commercial
1.6 Audit de vos outils de pilotage du commerce
1.7 Audit de vos outils de suivi du commerce
1.8 Audit de vos indicateurs de commerce pour mesurer leur performance

2. Production

2.1 Audit de vos approvisionnements pour les quantifier sur une semaine
2.2 Audit de vos achats pour diminuer les pertes
2.3 Audit de vos stocks et de leur gestion
2.4 Audit de vos quantités fabriquées pour les adapter à votre flux commerciale
2.5 Auditer le matériel de fabrication pour le rendre rentable
2.6 Auditer la structure d'équipe pour valider son organisation
2.7 Auditer votre traçabilité
2.8 Audit vos outils de suivi de votre production
2.9 Audit de vos indicateurs de production pour mesurer leur performance

3. Gestion

3.1 Audit de votre arborescence de gestion caisse
3.2 Audit des données exploitées sur votre fichier caisse
3.3 Audit de votre marge brute par famille si possible
3.4 Audit de vos pertes par famille si possible
3.5 Audit de votre démarque inconnue par famille si possible
3.6 Audit de votre résultats d'exploitation
3.7 Audit de votre suivi de gestion
3.8 Audit de vos indicateurs de gestion pour mesurer leur performance

Modalité de l'accompagnement
2 journées en magasin
9h00-12h30 / 14h00-17h00

Méthodes et moyens
- ✓ *Relevé en surface de vente et en atelier de production*
- ✓ *Analyse des données chiffrées sur informatique*
- ✓ *Connaissance techniques partagées avec le formateur*
- ✓ *Compte rendu personnalisé avec plan d'action*

Coût total HT
3 760€

Modalité d'évaluation
- ✓ *QCM, questionnaire à chaud*
- ✓ *Evolutions des indicateurs*
- ✓ *Questionnaire à froid sur la qualité de la formation*