

# La gestion économique du point de vente ou du rayon

## COMPRENDRE ET CALCULER LA TVA SUR LES VENTES ET LES ACHATS

Passer du HT au TTC

Et du TTC au HT

Mise en pratique : exercices de calcul de la TVA

## CALCULER LES PRIX APRÈS DES REMISES

Calcul de l'impact d'une remise sur le prix de vente

Calcul de l'impact de deux remises successives sur le prix de vente

Mise en pratique : calcul des remises sur différents prix de vente

## PRÉSENTATION DES COMPOSANTES DU COMPTE EXPLOITATION

Déterminer et comprendre la marge brute

Marge unitaire et coefficients multiplicateurs

Marge globale

% de taux de marge

Mise en pratique : calcul puis analyse du taux de marge sur 4 cas

## CALCULER LA DI (DÉMARQUE INCONNUE) ET LA DC (DÉMARQUE CONNUE)

La DI et DC en % du CA

Conséquences de la DI

Limiter la DI (en groupe)

Mise en pratique : calculer le taux de DI et de DC et calcul son impact sur la marge de l'entreprise

## SUIVRE LA MASSE LA MASSE SALARIALE

Distinguer le net du brut chargé

Connaître la productivité des salariés (CA / masse salariale)

Comment prévoir les besoins en effectif (saisonnalité, recours au temps partiel, travaux...)

Mise en pratique : déterminer le coût d'un salarié via un simulateur en ligne

## GÉRER LES FRAIS GÉNÉRAUX

Quels sont les principaux frais généraux du magasin

En € et en % du CA

Présentation d'exemples de prix de loyers en France

Mise en pratique : Exemples de comptes d'exploitation à lire et interpréter en groupe + travail sur les causes pouvant impacter le compte d'exploitation du magasin

## LA GESTION DES STOCKS

Gestion du stock

La couverture des stocks

Le délai de rotation des stocks

L'inventaire physique des stocks

Mise en pratique : Calcul du délai de rotation des stocks sur 1 exemple concret et analyse des causes et conséquences des sous et sur-stocks

## CONSTRUIRE SON BUDGET PRÉVISIONNEL

Quels éléments sont utiles

Comment déterminer le CA du magasin (travail de groupe)

Déterminer sa marge brute

Prévoir la DI maximum

Évaluer sa masse salariale prévisionnelle

Maîtriser ses frais généraux

Mise en pratique : Exercice de calcul du budget prévisionnel de votre commerce

## RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...

## OBJECTIFS

Savoir lire le compte d'exploitation de son commerce

Connaître et interpréter les principaux indicateurs financiers de votre commerce

Identifier les actions correctrices afin d'améliorer la rentabilité de son point de vente

## PRÉ-REQUIS

Travailler en point de vente

## PUBLIC

Responsables de magasins, Directeurs de ou toute personne en charge d'un centre de profit

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement

Recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

### PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives

Apports théoriques (10%) , mises en

pratique (70%) et échanges (20%)

### APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Possibilité de contacter le formateur

pendant 2 mois [formateur@naxis.fr](mailto:formateur@naxis.fr)

## RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, cas pratiques

## ÉVALUATION

### Évaluation des compétences

Cas pratiques

### Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction

Bilan du formateur

## VALIDATION

Attestation de fin de formation

Attestation de présence

Validation des compétences

## MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION

### DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

## DATES

Voir planning