



JOURNÉE TECHNIQUE :

Optimiser la gestion de son commerce vrac

23 janvier 2023
à Angers

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette formation est destinée aux commerçants vrac désireux d'optimiser la gestion de leur commerce. Cette formation s'articule autour de deux parties, une première partie commerce orientée sur le métier de commerçant de proximité, le merchandising et l'agencement de son commerce et une seconde partie orientée sur les fondamentaux de la gestion d'une entité commerciale et le pilotage des indicateurs clés de son commerce.

OBJECTIFS

Être en mesure de s'approprier la posture et le rôle de commerçant de proximité, de maîtriser les techniques d'agencement, de merchandising et le pilotage des indicateurs clés de performance indispensables à la gestion de son point de vente afin de développer durablement son entité commerciale.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le métier de commerçants de proximité

- La dynamique commerciale : discours commercial adapté, animation de point de vente et la veille commerciale, concurrence
- La relation client : générer du trafic, traitement des objections, fidélisation de la clientèle et évaluation des actions de fidélisation

L'agencement et le merchandising magasin

- La dynamique commerciale : définition-objectifs et concepts de base
- Agencement de son magasin

Les indicateurs commerciaux indispensables à la gestion de son magasin

- Les 10 indicateurs commerciaux essentiels
- Le pilotage de son activité
- Focus sur le chiffre d'affaire, la marge et le bénéfice

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Méthode participative
- Alternance de parties théoriques, méthodologiques et pratiques
- Mise en situation
- Etude de cas en groupe et exercices d'application (travail individuel ou en groupe à l'aide de documents)
- Salle équipée d'un vidéo-projecteur permettant la diffusion du support de présentation, paperboard

Modalités de participation

Date : 23 janvier 2023

Lieu : Angers (en présentiel)

Horaires : 9h00 - 17h00 (7h)

Coût de la formation :

- Gratuit pour les adhérents Inter Bio et ADECC
- 100€ pour les non-adhérents

Public :

- Commerçants vrac en activité
- À noter : session confirmée avec un minimum de 10 participants

Intervenante :

Elodie Christin
Fondatrice de « En un tour de vrac »

Inscription :

en ligne [ici](#)

Renseignements :

contact@interbio-paysdelaloire.fr
02 41 18 61 50

Documents remis :

- Une attestation de formation
- Support de présentation de la formation
- Fiches pratiques aux techniques de vente et de merchandising
- Documents d'aide à la gestion des indicateurs clés et aux bases du commerce



INTERBIO des Pays de la Loire est une association à vocation régionale et interprofessionnelle qui regroupe et fédère les acteurs de la filière bio à travers ses 6 collèges (producteurs, transformateurs, distributeurs, consommateurs, fournisseurs de biens et services, Chambres consulaires).

Ses missions s'articulent autour de 2 axes :

- Le développement du marché bio régional
- La communication auprès des professionnels et des consommateurs.



Créé en 2016, Réseau Vrac est l'organisation professionnelle dédiée à la promotion du vrac en France. Son objectif est de démocratiser le vrac afin d'offrir une consommation plus durable et responsable. Pour cela, l'association s'est doté de trois missions :

- Structurer et professionnaliser le marché du vrac
- Développer la filière du vrac et un écosystème vertueux
- Encourager le passage au vrac

Aujourd'hui Réseau Vrac fédère et accompagne plus de 1700 professionnels de la filière, distributeurs, producteurs, fournisseurs et porteurs de projet.

