

Diriger un point de vente : Boostez ventes, rentabilité et performance d’équipe

Lien : https://maroc-performance.com/formation/diriger-un-point-de-vente-boostez-ventes-rentabilite-et-performance-dequipe

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
COM07

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- 2/ OBJECTIFS DE LA FORMATION
- Comprendre le rôle stratégique du responsable de point de vente
- Développer les compétences en gestion commerciale et financière
- Optimiser la performance commerciale et la rentabilité
- Améliorer l’expérience et la satisfaction client
- Manager efficacement une équipe de vente
- Maîtriser la gestion des stocks et des flux
- Mettre en place des actions marketing locales efficaces
- Piloter la performance à l’aide d’indicateurs clés

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables de magasin et points de vente
- ✔ Chefs de rayon et adjoints de direction
- ✔ Managers commerciaux et retail managers
- ✔ Futurs responsables de point de vente
- ✔ Toute personne souhaitant évoluer vers un poste de gestion en retail

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Rôle et missions du responsable de point de vente

- Définition des responsabilités clés
- Objectifs commerciaux et opérationnels
- Positionnement dans l’organisation

2 / Gestion commerciale du point de vente

- Analyse des ventes et du chiffre d’affaires
- Optimisation du panier moyen et du taux de conversion
- Pilotage des objectifs commerciaux

3 / Management des équipes de vente

- Organisation et planification des équipes
- Motivation et leadership terrain
- Gestion des conflits et communication interne

4 / Expérience client et merchandising

- Optimisation du parcours client
- Techniques de merchandising et mise en avant des produits
- Amélioration de la satisfaction client

5 / Gestion des stocks et approvisionnement

Maroc Performance

- Suivi des stocks et inventaires
- Gestion des ruptures et surstocks
- Relation avec les fournisseurs

6 / Gestion financière du point de vente

- Lecture des indicateurs financiers
- Maîtrise des marges et rentabilité
- Réduction des coûts opérationnels

7 / Marketing local et animation commerciale

- Mise en place d’actions promotionnelles
- Animation du point de vente
- Stratégies de fidélisation client

8 / Pilotage de la performance et reporting

- Suivi des KPI commerciaux
- Tableaux de bord et reporting
- Analyse et amélioration continue

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

09 au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance