

Ressource R3.MMPV.15 : Management de la performance du point de vente

Parcours : MMPV **Heures :** 13 heures dont 4 heures de TP

Descriptif

Contribution au développement de la ou les compétences ciblées :

- Comprendre le fonctionnement d'un point de vente et ses indicateurs de performance commerciale
- Communiquer sur les objectifs et les résultats professionnellement

Mots clés : Analyse du CA – marge – objectifs – résultats

Contenu Pédagogique

- Analyse du CA, répartition des ventes en volume et en valeur, marges...
- Analyse des indicateurs du point de vente en fonction de sa localisation, de son format, des caractéristiques de sa

zone de chalandise (données démographiques, économiques, etc.), de son environnement concurrentiel, des éléments déclencheurs de trafic situés à proximité...

- Suivi de l'activité de l'équipe de vente, mise en place d'objectifs et communication sur les résultats

Compétences Ciblées

Manager une équipe commerciale sur un espace de vente

Apprentissages Critiques Liés

- AC24.02MMPV
- AC24.01MMPV

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET
Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER
Sylvie LEBER

Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr
iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr
Directrice des études BUT 2 – sylvie.leber@univ-lehavre.fr