

KPI's, pilotage opérationnel et stratégique

Vendredi 14 janvier 2022

Mardi 10 mai 2022

Mardi 22 novembre 2022

Maîtriser les méthodes et outils pour piloter la performance à partir des indicateurs pertinents.

Identifier tous les indicateurs de performance utilisés dans le retail pour actionner les bons leviers, du magasin à l'offre, en passant par les bases de données clients.

Avec Florence Guittet, consultant retail et achat

Programme

Les indicateurs clients

Définition et méthode de calculs

Panier moyen, fréquence d'achat, profils clients...

Ordres de grandeur selon les secteurs

Comment les utiliser ?

Quels tableaux de bord construire ?

Exercices

Les indicateurs magasins

Définition et méthode de calculs

Rotation et niveau des stocks, rendement au m², taux de transformation...

Ordres de grandeur dans différents secteurs, du mass market au luxe

Quels tableaux de bord pour bien piloter la performance ? Individuel et équipe

Comment les utiliser ?

Exercices

Les indicateurs produits

Définition et méthode de calculs

Ventes moyennes, taux d'écoulement, défilement

Ordres de grandeur dans différents secteurs, du mass market au luxe

Bilan de saison et construction du plan de collection

Quand et comment les utiliser ?

Quel pilotage avant saison et en cours de saison ?

Exercices

Professionnels concernés

Directeurs et responsables marketing, directeurs et responsables commerciaux, directeurs et responsables retail, directeurs et responsables de l'offre, directeurs des achats, acheteurs, directeurs de boutique, merchandisers, gestionnaires, category managers.

Méthode pédagogique

La formation alternera apports théoriques et ateliers de mise en pratique.

Modalités de validation des acquis

Fiche d'évaluation à l'issue de la formation.

Lieu : Institut Français de la Mode - 34 quai d'Austerlitz 75013 Paris

Durée : 1 jour - 9h30 / 18h00 (7 heures)

Coût : 1 250 € HT / 1 500 € TTC

Pour financer votre formation, vous pouvez faire appel au plan de financement de l'entreprise, aux OPCO ou à un financement personnel.