

## La gestion des opérations

La gestion de l'opération d'un commerce c'est beaucoup plus que la simple gestion du quotidien. Le bon gestionnaire tiendra compte des différents facteurs internes et externes qui influencent ses résultats et la qualité de l'expérience client.

### Objectifs

- Comprendre l'impact d'une bonne planification des horaires de travail.
- Présenter les éléments de base d'une bonne gestion des produits.
- Évaluer la présence d'un compétiteur.

### Contenu

- Les objectifs et l'identification d'indicateurs de rendement.
- La gestion des horaires
- Les facteurs clés à tenir en compte lors de la planification des horaires
- La gestion des produits de la prise de commande à la vente:
  - Inventaire
  - Commande
  - Réception
  - Entreposage
  - Mise en étalage
- L'impact des ruptures de stock sur l'entreprise
- L'application et la gestion des planogrammes.
- L'impact de la marque privée dans nos stratégies d'affaire.
- Se comparer à un concurrent; forces et faiblesses.

### Avantages pour vous, suite à cette formation

- Une meilleure compréhension de son rôle
- Une prise de conscience de l'importance et de l'Impact des petits détails

### Mise en action

Différentes stratégies de formation seront utilisées tout au long de la session afin de faciliter l'apprentissage et la rétention chez les participants.

### Clientèle visée

Gestionnaires, entrepreneurs, chef d'équipe et toutes personnes qui ont à gérer un département ou un service.

Un produit de:  *Autre Chose Formation*  
Coaching et développement stratégique