

**PROGRAMME DE LA FORMATION :**  
**Commercial vente 4« Optimiser l'activité pièce détachée »**  
Réf : JQFC-ER-MAG4C-107

**OBJECTIFS****A l'issue de la formation les participants sauront :**

- Accueillir un client au magasin PRA.
- Réceptionner, stocker, expédier, contrôler les produits
- Alerter les clients sur les arrivages.
- Veiller à la disponibilité effective des PRA
- Déterminer la rotation des stocks
- Identifier les stocks tournant, les stocks dormant et les stocks morts.
- Gérer et contrôler les mouvements de stock.
- Déterminer les indicateurs de stock mini et stock maxi.
- Organiser le stockage grâce à une géolocalisation des casiers.
- Identifier les casiers dans la base de données.
- Développer le chiffre d'affaire par la vente additionnelle.

**Public visé :** Magasiniers vendeurs pièces de rechanges et accessoires.**Prérequis :** Savoir lire écrire et compter.**Durée:** 1 jour (7 heures).**Coût : Journalier :** 300 €HT (360 €TTC)/pers  
**Horaire :** 42,86 €HT (51,43 €TTC)/pers**Moyens techniques et pédagogiques mis en œuvre :**

- Présentation «Power-Point» en support de la méthode magistrale
- Exercices basés sur les méthodes interrogatives et analogiques. Débats sociaux cognitifs.
- Evaluation des acquis sous forme de questionnaires.
- Remise d'un aide-mémoire en fin de formation.
- Remise d'une attestation de fin de formation.

**Qualification du formateur :**

- **M Joël QUELIN**, Gérant de la SARL JQFC (Joel Quelin Formation Conseil)
- **Diplômé de l'ISCAM** (Institut Supérieur du Commerce Automobile du Mans)
- **Titulaire du CQP de Chef des ventes** des services de l'automobile.
- Formation de formateur + Formation « Communication et leadership des managers ».

**Expériences professionnelles :**

- Consultant pour l'INCM (Institut National du Cycle et du Motocycle).
- Animateur-Formateur pour Yamaha France, MBK France, Triumph UK, BRP, SYM, Derbi.
- Manager ventes et développement réseau pour Yamaha Motor France.
- Responsable de secteur pour Yamaha Motor France.
- Chef des ventes, puis Directeur commercial France, Voxan SA.
- Inspecteur commercial, Royal Moto France importateur KTM.
- Agent commercial en immobilier.
- Vendeur automobile en concession Opel.

**Le suivi et évaluation :**

- Questionnaire d'évaluation.
- Adresse email spécifique mise à disposition des stagiaires.

**CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION :**  
**Commercial vente 4« Optimiser l'activité pièce détachée »**

Réf : JQFC-ER-MAG4C-107

- 1) Aspects stratégiques de la fonction Magasinier**
  - Définitions. Coûts directs et indirects.
  - Sûreté de fonctionnement.
  - Enjeux et impacts sur l'activité de la maintenance.
  - Magasinier : profil. Organisations types.
  - Dysfonctionnements courants.
  
- 2) Vision merchandising du magasin**
  - L'implantation d'un magasin
    - Aires et volumes. Réglementation en vigueur.
    - Sécurité et ergonomie.
    - Pérennisation. Rayonnage et méthodes de stockage.
    - Méthodologie de transfert.
  - Organiser le stockage grâce à une géolocalisation des casiers.
  - L'organisation et les règles de fonctionnement
    - Aires utiles (réception, préparation, riblon-nage, comptoir).
    - Bonne tenue grâce aux 5S.
    - Formalisation des procédures.
  
- 3) Réceptionner, stocker, expédier, contrôler les produits**
  - Classification. Codification. Standardisation.
  - Effectuer le « Pré Piquage » et le « Piquage »
  - Veiller à la disponibilité effective des PRA
  - Mouvements : FI/FO (First In/First Out) Sortie magasin. Livraison. Réintégration.
  - Alerter les clients sur les arrivages.
  
- 4) Gestion des stocks**
  - Déterminer la rotation des stocks.
  - Identifier les stocks tournant, les stocks dormant et les stocks morts.
  - Déterminer les indicateurs de stock mini et stock maxi.
  - Identifier les casiers dans la base de données.
  
- 5) Accueillir un client au magasin PRA.**
  - Constitution des fichiers de données
  - Obligations de conseil et de sécurité.
  - Développer le chiffre d'affaire par la vente additionnelle.
    - Ne pas se contenter de le servir. Développer le CA par le consommable.
    - Enrichir la vente en proposant des produits annexes.