

séminaire

Retail et gestion de l'offre

LUNDI 22 & MARDI 23
MARS 2010

JEUDI 30 SEPTEMBRE &
VENDREDI 1er OCTOBRE 2010

DURÉE : 2 JOURS

LIEU : **INSTITUT FRANÇAIS DE LA MODE**
36, QUAI D'AUSTERLITZ 75013 PARIS

PRIX : 1 300 EUROS HT

Dans une économie globalisée, la fonction achats gagne en envergure. Le bon produit, au bon prix, au bon endroit et en bonne quantité, cela ne s'improvise pas !

Directeurs et responsables achats, chefs de produits, ce séminaire vous donne les outils nécessaires pour **améliorer vos méthodes de travail, maîtriser les différentes facettes de la fonction achat et optimiser la gestion de l'offre et votre stratégie.**

avec Anne PETRY,

consultant achat et marketing produit

MAÎTRISER LES ENJEUX STRATÉGIQUES

- Objectifs stratégiques d'achats de l'enseigne : croissance, prix, couverture
- Connaissance du marché : études, analyse concurrentielle, tendances

PRÉPARER ET CADRER UNE SAISON

- Bilan et analyse de la saison précédente : structure de l'offre, indicateurs de performance, prix, saisonnalité, analyse qualitative de la collection
- Elaboration du budget achats en fonction des objectifs fixés par l'enseigne
- Cadrage et dimensionnement de la collection

ÉLABORER L'OFFRE PRODUIT EN AVANT SAISON

- Sélection des produits
- Choix du sourcing et du mode d'approvisionnement
- Sélection des fournisseurs, négociation, fixation des prix et des marges
- Gestion des quantités : mise en place, réassort
- Préparation des outils de suivi : courbe de vie produit, plannings et retroplannings

GÉRER LE SUIVI OPÉRATIONNEL

- Suivi des performances de l'offre et pilotage du budget
- Veille concurrentielle
- Actualisation

INSTITUT FRANÇAIS DE LA MODE