

## PROGRAMME

### INTITULE DE LA FORMATION : MANAGEMENT GESTION D'ENTREPRISE ET GESTION DES STOCKS EN COIFFURE.

#### OBJECTIFS OPERATIONNELS :

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

- Organiser la gestion physique des stocks
  - Assurer la réception, la qualité et le stockage de la marchandise
- Organiser la gestion comptable des stocks
- Créer un outil de pilotage
  - Identifier tous les mouvements de stock
  - Construire les différents plans d'actions
  - Analyser les résultats d'inventaire
  - Créer des indicateurs de gestion
- Calculer le juste prix d'une prestation de service
  - Comprendre l'analyse d'une marge bénéficiaire
  - Analyser la rentabilité réelle

PRE-REQUIS : Chefs d'entreprise et managers

PUBLIC VISÉ : Coiffeurs/euses - Esthéticiens(iennes)

#### MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Matériel et équipement : salle de séminaire, avec écran et vidéoprojecteur, pochette de feuille d'écriture et support power point
- Ressources pédagogiques : remise d'un dossier pédagogique détaillé- cours Power Point

METHODE PEDAGOGIQUE : Mise en situation et construction d'un outil sous forme d'un tableau Excel.

#### CONTENU DU PROGRAMME :

##### Jour 1 Matin

- Accueil des stagiaires en formation
- Organiser la gestion physique des stocks
  - Organiser la prise en charge des produits à leur arrivée.
  - Assurer les opérations liées à la réception quantitative et qualitative des produits.
  - Organiser le stockage des produits.
- Organiser la gestion comptable
  - Identifier les surstocks et les risques de rupture
  - Identifier les mouvements affectant le stock
  - Connaitre le stock en quantité et en valeur et les méthodes de valorisation
  - Connaitre les règles et la finalité des inventaires
  - Organiser et réaliser les inventaires des stocks

##### Jour 1 : Ap-midi

- Analyser et améliorer les résultats d'inventaire des stocks (Démarque Connue et Démarque Inconnue)
- Fiabiliser les inventaires de stocks avec des indicateurs de gestion
- Construire un plan d'action anti-démarque
- Calculer le prix de vente des prestations en coiffure
- Identifier et calculer la marge des produits et des différentes prestations en coiffure
- Comprendre la rentabilité d'une prestation de service en passant par sa consommation.
- Créer un outil de pilotage pour un regard rapide et efficace des stocks.
- Synthèse de fin de formation et remise de l'attestation.

MODALITÉS ET DELAI D'ACCÈS : L'inscription devient définitive à compter de la signature de la convention, la formation débute dans les 30 jours qui suivent.

MODALITES D'EVALUATION : Évaluation du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre en situation de travail.

#### MODALITES D'ORGANISATION :

Dates : Mardi 06/05 et Lundi 10/11

Durée : 1 jour soit 7 heures en Présentiel

Horaires : De 9H à 13H et de 14H à 17H

Tarif : 550.00€ ht soit 78.57€ ht/heure

Lieu : 120, rue Victor Hugo 59500 Douai

Nous mettons en œuvre les moyens pour adapter la pédagogie aux spécificités des publics en situation de handicap.

Contact et référent handicap : Francine LADRIERE.