



Formation inter-filières

Gestion d'une boutique et fabrication de produits exclusifs

Objectifs

Être capable de gérer la boutique de façon autonome et de maîtriser les processus d'édition de produits exclusifs.

Consultantes et formatrices auprès de l'Association Museum & Industries.

Joëlle Marty et Cécile Vignesoult

Créée en 1996, cette association a pour objet l'étude, la réflexion, la promotion et le développement des activités liées aux produits dérivés du patrimoine artistique, culturel et éducatif, et, plus généralement, celle liées à l'accueil du public. Elle a formé plus de 1 000 gestionnaires de sites culturels et responsables de boutiques et assisté plus de 100 sites patrimoniaux et culturels dans le développement de leur activité éditoriale et commerciale.

Conten

JOUR 1

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

1- Introduction de la formation

Rappeler les objectifs de formation et les modalités d'organisation.

- Présentation individuelle.

2- Tableaux de bord

Mesurer les objectifs.

- Achat des visiteurs.
- Quantité vendues et CA.
- Commandes et réceptions.

3- Gestion de l'assortiment

Mesurer l'importance de l'assortiment et savoir l'analyser pour le rendre plus performant.

- Définition du merchandising de gestion et de l'assortiment.
- Modalités d'achat.
- Analyse et révision de l'assortiment.

Optimiser la gestion des stocks

- Définitions.
- Outils de gestion des stocks.
- Démarque.
- Inventaire.
- Procédure d'inventaire

JOUR 2**1- Réglementation**

- Prix.
- Ticket de caisse.
- Solde, promotion.

2- Edition

- Modalités.
- Droit d'auteur.
- Contractualisation.

3- Fabrication de produits

- Fonction achats.
- Techniques de fabrication.
- Analyse des besoins et sourcing.
- Consultation et contractualisation.
- Fabrication.
- Réglementation, normes & labels.
- Trucs et astuces pour étoffer une offre sans frais de création.

4- Bilan et co**Publ**

Profession
Agent d'a

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

Votre contact

Anne-Christine Bulourde

Chargée de mission formation

anne-christine.bulourde@chooseparisregion.org

01 73 00 77 76



Prix

640.00 € TTC

Date

21 - 22 Novembre 2021

Durée

22 et 23 novembre 2021 en distanciel

Durée : 14 h

Prix par participant : 640 € TTC

Pour toute demande de prise en charge par votre OPCO :

Déta
tarif

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

Participants

10

Ce cours comprend

Apports théoriques : commentaire d'un diaporama de 300 diapos et illustration par de nombreux exemples de boutique similaires.

- gestion : loi de Pareto, tableaux de bord.
- édition de produits exclusifs : droit d'auteur, termes de références.

Apports pratiques : conseils personnalisés avec réponses aux questions des stagiaires.

Apports méthodologiques :

- Étapes de fabrication de produits exclusifs.
- Outils de calculs,
- Remise d'une synthèse de la formation d'une trentaine de pages sur les points clefs à retenir + des corrigés des exercices en groupes.

Le formateur remet son adresse email et son n° de téléphone aux stagiaires afin que ceux-ci puissent le contacter après la formation en cas de besoin.

Document complémentaire : [Programme Gestion d'une boutique et fabrication de produits exclusifs - 2021](#)

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.