

**Expert en grande distribution et
distribution spécialisées**

PRÉSENTATION

audit - formation



PRÉSENTATION DE DAQUOTA DISTRIBUTION

NOTRE ÉQUIPE

Notre équipe pédagogique est constituée de **25 professionnels confirmés**, spécialistes dans leur domaine de compétences.

Leur pédagogie, leur pragmatisme et leur expérience du terrain en font de **véritables** professionnels du conseil et de la formation.

La transmission du savoir-faire et du savoir-être fait partie intégrante de leurs compétences au travers de moyens et supports maîtrisés.

Nos experts incluent les spécificités de chaque entreprise et de chaque participant, pour un **service sur-mesure**.

Nos formateurs interviennent sur **l'ensemble du territoire français** (métropole, Corse et DROM-COM), pays francophones ainsi que sur l'international.



PRÉSENTATION DE DAQUOTA DISTRIBUTION

NOS DOMAINES D'INTERVENTIONS

- **Assistance à ouverture**

Tout au long de votre projet, **Daquota Distribution** vous propose :

- Aide à la décision (choix de matériels, fournisseurs, gammes et assortiments)
- Appui technique aux implantations (rayons et laboratoires)
- Élaboration et mise en place de plans de formation
- Création d'une dynamique commerciale pendant et après l'ouverture
- Mise en place d'une nouvelle organisation de travail adaptée aux nouveaux environnements

- **Accompagnement à la mise en œuvre d'un concept**

Daquota Distribution vous accompagne dans :

- Connaissance du nouveau concept
- L'implantation dynamique en rayon d'un nouveau concept
- Communication du nouveau concept
- Gestion des marchandises
- Gestion des commandes
- Dispositions réglementaires de la traçabilité en rapport au concept
- Gestion des produits
- Contrôle le suivi des ventes
- Mise en œuvre et accompagnement du plan d'action
- Mesure des résultats et actions correctives
- Ancrage et pérennisation des acquis de la formation

- **Formation et suivi des équipes**

Daquota Distribution vous accompagne à travers des plans d'actions pragmatiques et opérationnels, adaptées aux réalités du terrain sur différentes thématiques :

- Produits frais traditionnels
- Produits frais libre-service
- Non alimentaire
- Drive
- Relation clients
- Commerce/Gestion
- Management/Ressources humaines

- **Audit/Conseil**

Daquota Distribution est à vos côtés dans l'analyse, l'élaboration et la formalisation de vos projets selon les stratégies et objectifs définis.



PRESENTATION DAQUOTA DISTRIBUTION

NOS ENGAGEMENTS QUALITÉ

Depuis mai 2017, notre organisme de formation est certifié NF service, marque de qualité délivrée par AFNOR Certification.

Nous nous sommes engagés dans un processus d'amélioration continue pour assurer la qualité de nos prestations

Professionalisme de nos intervenants



Qualité des documents et supports transmis

FORMATION CONTINUE HORS ALTERNANCE ET EN ALTERNANCE

Prestation de formation adaptée aux réalités magasin

Ecoute

Communication de nos engagements

Retrouver nos engagements et notre politique qualité sur le site internet

www.daquota.fr



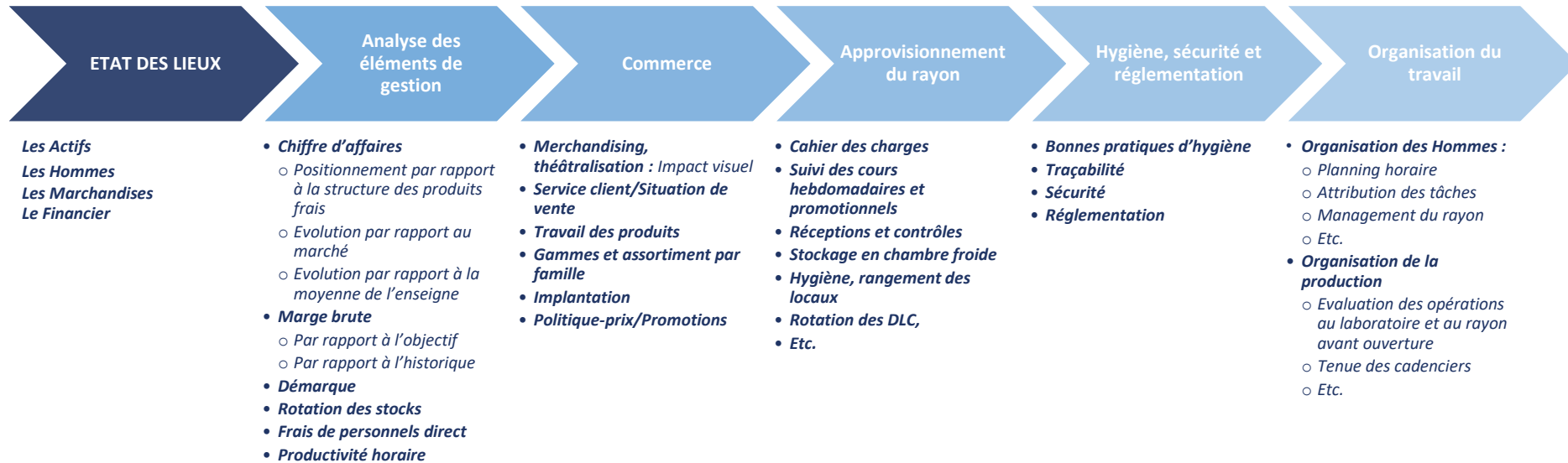
Organisation d'un audit



METHODOLOGIE DE L'AUDIT-CONSEIL

1. Diagnostic approfondi de la situation économique et technique du rayon

Entretien préalable avec l'encadrement du magasin pour cibler les priorités de l'intervention s'il y a lieu



2. Synthèse orale avec l'encadrement

Objectif : Valider les points forts et les points de progrès constatés et préconiser des plans d'action. Echanger sur les performances du rayon et des Hommes

3. Rapport de synthèse

- Reprise détaillée de tous les points du diagnostic rayon
- Plan d'action détaillé avec la liste des mesures à appliquer → Le calendrier d'application est déterminé par l'encadrement du magasin
- Validation du cursus de formation proposés → en alternance pour une durée entre 1 et 12 mois, en fonction des besoins relevés.



EXEMPLE DE PLAN D'ACTION PRÉCONISÉ DANS LE COMPTE-RENDU D'AUDIT

	Préconisations	PERSONNES CONCERNÉES
Gamme / Assortiment	Mettre en place une gamme correspondant aux attentes clients de nos jours.	Manager de rayon et le second
Implantation / théâtralisation	Redonner du lustre au traditionnel et réimplanter les familles en tenant compte de leur représentativité en chiffre d'affaires.	Manager de rayon et le second
Gestion / Dynamique commerciale	Mettre en place un suivi de gestion au jour le jour et un suivi promotionnel pour dynamiser le chiffre d'affaires. Suivre les résultats de gestion au jour le jour. Mettre une dynamique en place pour reprendre de l'emprise client sur les clients magasin.	Manager de rayon et le second
Management / Animation d'équipe	Management de l'équipe aux bonnes techniques de travail des produits.	Toute l'équipe
La connaissance des produits	Former l'équipe aux connaissances technologies des viandes et à leur commercialisation. Former l'équipe aux attentes clients de 2017.	Toute l'équipe
La technique professionnelle	Les techniques de travail en atelier et les techniques de vente. Les nouveautés attendues par les consommateurs. Le positionnement du rayon boucherie et son avenir.	Manager de rayon et le second
Les réglementations	Mettre en place toutes les réglementations en vigueur.	Manager de rayon et le second



Organisation d'une session type de formation



ORGANISATION D'UNE SESSION TYPE DE FORMATION



Audit de rayon :
Présentation et
entretien avec la
direction pour
valider les axes de
la formation



**Formation
Actions**



Débriefing avec la
direction et le chef de
rayon : Validation du
suivi des actions
correctives



Débriefing final
Mesure des progrès
et des résultats



Mise en application
sur le terrain
Evolution de la formation



EXEMPLE DE GRILLE DES TACHES CONFIEES AUX STAGIAIRES DANS LE CADRE DU PLAN D'ACTION PERSONNALISE

Tableau inclus dans chaque compte-rendu de formation

Tâches confiées aux stagiaires	SESSION DU : 09/06/2017				Contrôle du 03/10/2017				Contrôle du				Contrôle du			
	A mettre en place	A suivre	Tâche à réaliser pour le	Par qui ?												
Avoir des rayons avec l'ensemble de la gamme pour l'ouverture du magasin de 8h30 <u>Commentaire</u> : le client de 8h30 à les même égards que celui de 10h30, il ne s'agit pas de remplir le rayon, mais de proposer une gamme complète à l'ouverture du magasin	X		12/06/2017	Equipe	X											
Suivre avec rigueur le cadencier pâtisserie <u>Commentaire</u> : cela permet de fabriquer en fonction du flux clients tout au long de la journée, et de la semaine et permet également d'être réactif aux variations de vente	X		12/06/2017	Equipe			X									
Réaliser le pointage des ruptures deux fois dans l'après-midi <u>Commentaire</u> : cela permet de mieux visualiser le flux clients donc les ventes et de mieux anticiper les ventes,	X		12/06/2017	Equipe	X											
Développer la vente des produits en boulangerie en lot 3+1 gratuit <u>Commentaire</u> : pour contrer la concurrence, et faire progresser le panier moyen, ainsi que l'achat de clients	X		26/06/2017	Responsable			X									
Développer la dynamique commerciale du secteur <u>Commentaire</u> : le secteur BVP manque de puissance au niveau du commerce	X		12/06/2017	Responsable		X										
Revoir la politique tarifaire des produits en boulangerie <u>Commentaire</u> : Leclerc doit être le moins cher	X		12/06/2017	Responsable et Direction	X											
Réaliser les fiches recettes et les prix de revient sur les produits fabriqués en pâtisserie	X		12/06/2017	Responsable et Service Qualité	X											

