

Stratégie de collection et achat

Objectif

L'objectif de cette formation est de vous vous former sur toutes les étapes clés de la création de collection jusqu'au achat .

- Définir sa stratégie de collection
- Ecrire son plan de collection
- Définir un budget et adapter son plan de collection par rapport au budget
- Définir sa stratégie d'achat en fonction des objectifs de stock et des objectifs de marge

Le programme

Moyen Requis

Ordinateur et une bonne connexion fibre ou 4G

Prérequis

Avoir accès à un ordinateur.
Avoir envie d'être challengé tout en bienveillance !

Public

Chef de produit /directeur de collection
Responsable achat/commercial
Gestionnaire /développeur
Dirigeant ou co-gérant de marque de mode

- **Positionnement de marque :**
 - Quel est mon positionnement de marque sur mon marché
 - Qui sont mes concurrents
 - ADN de marque
 - La stratégie de distribution sur mon marché
- **Plan de collection**
 - Structuration du plan de collection
 - Les objectifs de PRI et objectif de marge
- **Budget**
 - Définir son budget en fonction des objectifs de croissance
 - Définir le budget par famille de produit
- **Politique d'achat et pilotage des remises**
 - Comment piloter ses achats et ses remises en fonctions des objectifs de marge et stock?
 - Comment piloter ses actions promotionnelles ?

Stratégie de collection et achat

Méthode pédagogique

- Mise à disposition d'outils de travail à chaque étape clé pour vous aider dans le suivi et la conformité de votre collection.
- Alternance entre travail individuel avec la mise en pratique des outils transmis. Débriefing et conseil avec le formateur à chaque étape.

Méthode d'évaluation

- Document de travail tout le long du processus de formation avec des outils opérationnels à créer pour votre marque. Débriefing sur la prise en main des outils et la compréhension.
- Questionnaire après pour validation des acquis sur le pilotage de la collection
- Taux attendu : 75% obtenu sur le % bonnes réponses au test final (10 points + la capacité d'utilisation des outils(10 points)
- Enquête de satisfaction

Durée et modalité d'accès

- Durée de la formation 40 H répartie sur une durée de 6 mois maximum.
- Inscription sur le site « Me contacter » ou par mail
- Les dates et horaires seront adaptés à l'emploi du temps de l'apprenant.
- Délai d'accès à la formation à partir de 15 jours après le 1^{er} contact
- Accès en visioconférence ou chez le client en présentiel avec frais de déplacement à sa charge.

Contact

Responsable de la formation :
Virginie Weill / 06.09.24.97.32
Virginie.weill@wa-conseil.fr

Tarif

Total : 4800€, paiement
comptant ou mensualisé sur 6
mois sans frais.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si vous êtes en situation de handicap, merci de me contacter, nous adapterons le programme, les horaires et les outils mis à disposition.

Vous pouvez appeler Virginie Weill au 06.09.24.97.32 pour un entretien confidentiel.