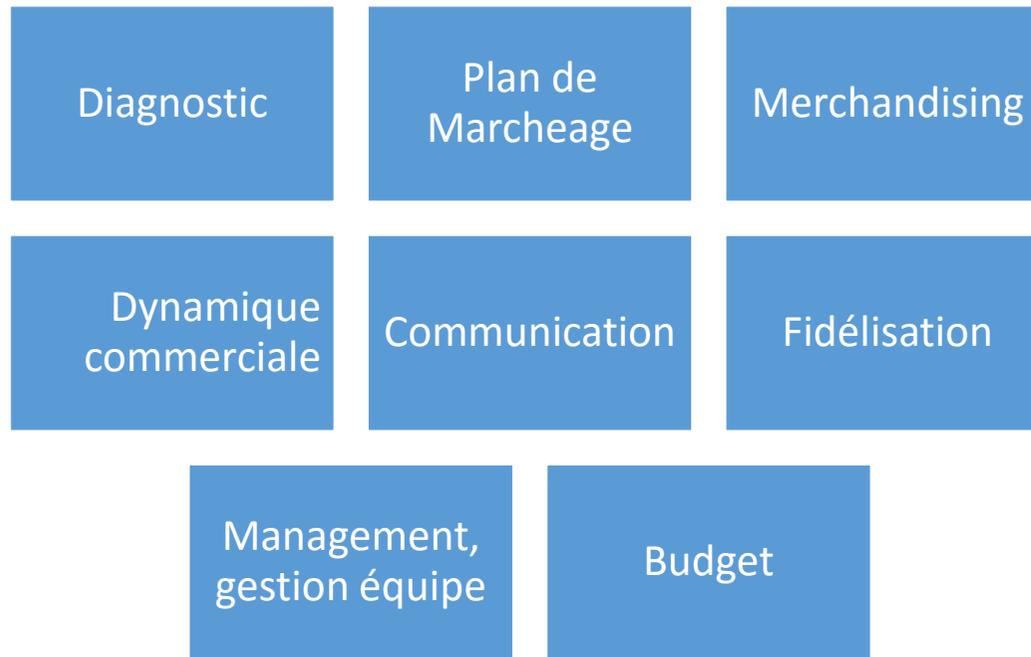


PARTIE 2 PDUC / Les Etapes



Etape	Description	Précision
Diagnostic	Interne/ Externe Matrice Swot	
Identification d'une préconisation		
Sondage	En point de vente	
Validation de la préconisation	Via note de cadrage auprès du tuteur Alignement sur budget prévisionnel	
Choix des outils support	Pack office, Ethnos, Gant	
Définition du plan de marchéage	Ciblage Recherche de produits Recherche et contact de fournisseurs Construction de l'assortiment Recherche de services associés	Analyse concurrentielle Choix et montage prix

Merchandising	Séduction : recherche de mobilier, éclairage, ILV Organisation : définition d'une zone et plan d'implantation	Analyse de l'agencement de l'espace de vente, des stratégies d'implantation
Dynamique commerciale	Plan de lancement Plan en phase de maturation Relance	A élaborer en fonction du positionnement choisi
Prévisions des ventes	Définition des objectifs	
Implantation	Préparation : plans, commande et réceptions produits, choix du jour, formation des équipes Implantation rayon et vitrine	
Création d'une équipe	Clarifier mon rôle de manager Recruter/mobiliser les bons profils Développer les compétences Définir les rôles et responsabilités Organiser le travail Mettre en place les systèmes d'information	Identifier clairement mon rôle dans chacune des étapes du projet et type de management à appliquer Développer la stratégie opérationnelle
Fédérer et motiver l'équipe autour du projet	Présenter le projet Rassurer Expliquer le rôle et responsabilités de chacun Mettre en place une activité de cohésion Définir un système de valorisation des résultats Définir un système de reconnaissances des résultats	Expliquer les enjeux Donner les impacts positifs et solutions sur points plus difficiles, organiser le travail Planning d'ordonnancement Tableau de bord partagé Primes ou cadeaux
Former	Développer des supports Développer une formation Développer un support de validation des acquis	Fiches produits
Contrôler	Mise en place d'outils de contrôle	
Communication	Choix des outils de communication Recherche de fournisseurs, devis Elaboration des outils	
Fidélisation	Définition des outils et mode de fidélisation	
Budget	Elaboration complète du budget, du plan d'investissement et d'amortissement Validation auprès de mon tuteur	