



Réflexe IA — Le tableau d'analyse des ventes

Faire parler les chiffres que votre logiciel enregistre déjà · CA, marge, démarque, et les décisions produit qui en découlent

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Distinguer chiffre d'affaires, marge et démarque, et énoncer ce que chaque indicateur mesure réellement
- Localiser dans son propre logiciel de gestion les écrans d'analyse des ventes et générer les exports correspondants
- Trier un même jeu de ventes selon le chiffre d'affaires, la marge et la quantité
- Identifier à partir de ces trois classements les produits moteurs, les produits à faible marge et les références dormantes
- Construire un tableau d'analyse alimenté par ses propres exports à l'aide d'un outil d'intelligence artificielle
- Argumenter trois décisions produit à partir de la lecture du tableau
- Actualiser son tableau à chaque nouvelle période sans reconstruire l'outil
- Énoncer les données qui ne doivent pas être transmises à un outil d'intelligence artificielle

Public visé

Commerçants indépendants, gérants et responsables de point de vente, responsables de rayon, dirigeants de petites structures de distribution amenés à décider de leur assortiment.

Prérequis

Exercer une responsabilité commerciale sur un point de vente et disposer d'un accès à son logiciel de gestion ou de caisse. Aucun prérequis comptable. Aucune connaissance préalable en intelligence artificielle n'est requise.

Prérequis techniques : un ordinateur avec webcam et micro, un casque étant plus confortable. Une connexion internet et un navigateur à jour. Un tableur, Excel ou équivalent gratuit comme LibreOffice Calc. Un compte actif sur les outils utilisés en séance, Claude et Perplexity, créé avant la formation. Les versions gratuites de ces deux outils sont suffisantes ; aucun abonnement payant n'est nécessaire pour suivre la formation. Les modalités de création de compte sont communiquées avec la convocation.

Données à préparer : le stagiaire vient avec les exports de ventes de son point de vente sur une période récente, au format Excel ou CSV. Un document préparatoire précisant les exports attendus et où les trouver est adressé avant la formation. Si le logiciel ne produit pas certaines données, ce point est traité en séance et ne fait pas obstacle à la construction du tableau.

Notre référent technique, Teïva Faure, reste joignable pendant toute la formation (06 13 95 07 09, teiva.faure@smdpformation.com).

Durée et modalités d'organisation



7 heures — formation à distance en classe virtuelle synchrone, sans déplacement.

Répartition : 7 h en classe virtuelle sur Zoom, animées en direct par le formateur, formateur présent pendant toute la durée. Les activités pratiques tutorées se déroulent en séance, sous accompagnement individuel.

La date et le découpage de la journée sont définis avec vous lors du cadrage, en fonction de vos contraintes d'exploitation.

Le stagiaire construit en séance son propre tableau d'analyse, alimenté par les exports de son point de vente. Le tableau est transmis au formateur par la messagerie instantanée de la classe virtuelle, puis repris avec lui en direct pendant la séance. Le formateur consigne son appréciation sur une grille d'observation nominative propre à chaque stagiaire.

Formation dispensée en individuel ou en groupe. Une session en présentiel peut être organisée sur demande. La modalité retenue est précisée dans la convention de formation.

Traçabilité — Un Protocole Individuel de Formation (PIF) est remis avant le démarrage. L'assiduité est tracée par les rapports de participation aux classes virtuelles, les feuilles d'émargement numériques par demi-journée et l'export horodaté et automatique de la messagerie de la classe virtuelle. La correction, conduite oralement en séance, est consignée par le formateur sur une grille d'observation nominative versée au dossier du stagiaire.

Modalités et délais d'accès

Inscription par téléphone ou via le formulaire de contact du site. Un entretien de positionnement précède l'entrée en formation. Comptez 15 jours entre la demande et le démarrage, sous réserve de l'accord de financement.

Tarifs et financement

560 € HT par stagiaire pour la journée de 7 heures. Intra-entreprise sur devis. La formation est susceptible d'être prise en charge par votre OPCO selon votre branche, nous consulter pour étudier votre dossier.

Programme détaillé

M1 · Ouverture — ce que votre logiciel sait et que vous ne regardez pas

30 min · Classe virtuelle (Zoom)

Échange sur les décisions produites prises à l'instinct : une référence gardée par habitude, un rayon agrandi sans données. Les situations rapportées par les stagiaires servent de matière au reste de la journée.

Présentation du livrable attendu.

Évaluation : recueil des attentes, formalisé par le formateur.

M2 · Vente, chiffre d'affaires, marge, démarque

1 h · Classe virtuelle (Zoom)

Les quatre notions et ce que chacune mesure. Pourquoi un rayon qui fait du chiffre peut appauvrir le magasin, et pourquoi une référence à forte marge peut ne rien rapporter. Place de la démarque dans le résultat réel.

Évaluation : quiz sur les notions, 10 questions.



M3 · Sortir ses données

1 h · Classe virtuelle (Zoom)

Repérer dans son propre logiciel les écrans d'analyse des ventes. Générer un export exploitable : colonnes utiles, colonnes à écarter, période pertinente. Que faire lorsque le logiciel ne restitue pas une donnée attendue.

Évaluation : export réalisé par chaque stagiaire sur son propre logiciel, vérifié par le formateur.

M4 · Les trois classements

1 h · Classe virtuelle (Zoom), cas commun

Trier un même jeu de ventes par chiffre d'affaires, par marge, puis par quantité. Constaté que les trois classements ne remontent pas les mêmes références. Lecture croisée : produits moteurs, produits trompeurs, références dormantes.

Évaluation : lecture croisée commentée par chaque stagiaire, grille d'observation du formateur.

M5 · Démonstration outillée

30 min · Classe virtuelle (Zoom)

Construction du tableau d'analyse avec Claude à partir d'un export réel, commentée en direct : ce qui est demandé à l'outil, ce qui revient exploitable, ce qui doit être corrigé. Données que l'on transmet et données que l'on ne transmet pas.

Évaluation : questions-réponses, vérification de la compréhension de la démarche.

M6 · Activités pratiques tutorées — construction de son tableau

2 h · Tutoré en séance, appliqué à son point de vente

Chaque stagiaire construit son tableau d'analyse à partir de ses propres exports : les trois tris, les indicateurs retenus, la mise en forme qui rend la lecture immédiate. Accompagnement individuel du formateur pendant toute la séquence.

Évaluation : livrable, le tableau d'analyse alimenté par ses propres données, transmis par la messagerie de la classe virtuelle et repris en direct avec le formateur. Grille d'observation nominative renseignée par le formateur.

M7 · Lire et décider

1 h · Tutoré en séance

Passer de la lecture à la décision : sortir une référence, la mettre en avant, la déstocker, revoir son prix. Chaque stagiaire formule trois décisions argumentées sur son propre assortiment. Ce que le tableau ne dit pas, et pourquoi il ne décide pas à votre place. Comment l'actualiser à la période suivante.

Évaluation : trois décisions produit argumentées à partir du tableau, quiz de fin de formation.

Méthodes et supports pédagogiques

Pédagogie active fondée sur les données réelles de chaque stagiaire : le travail de formation est le travail du point de vente. Cas commun travaillé collectivement, puis construction individuelle accompagnée sur ses



propres exports. Les échanges restent ouverts pendant toute la journée : les questions des stagiaires font partie du déroulé.

Trame de tableau, fiche mémo sur les notions et jeu d'exports de démonstration remis à chaque stagiaire. Les outils d'intelligence artificielle utilisés en séance sont Claude, pour la construction et la mise en forme du tableau, et Perplexity, pour la recherche documentaire sur les marchés et les gammes. Chaque tableau produit fait l'objet d'une correction individualisée conduite en direct par le formateur avec son auteur, consignée sur une grille d'observation nominative. Le formateur reste joignable après la formation sous 24 h ouvrées.

Modalités d'évaluation

- Positionnement initial : entretien et questionnaire avant l'entrée en formation
- Évaluation formative : quiz en cours de journée, grille d'observation en classe virtuelle
- Évaluation sommative : tableau d'analyse produit par le stagiaire sur ses propres données et trois décisions produites argumentées, appréciées sur la justesse des indicateurs retenus, la lisibilité du tableau et la cohérence des décisions avec les chiffres
- Satisfaction à chaud : questionnaire à l'issue de la journée
- Évaluation à froid : questionnaire à J+90, pour mesurer ce qui a été transféré au poste

Documents remis au stagiaire

Convention de formation professionnelle, Protocole Individuel de Formation, livret d'accueil et de formation, programme détaillé, document préparatoire des exports, feuilles d'émargement numériques, tableau d'analyse produit en séance, certificat de réalisation et attestation de fin de formation.

Précisions

Cette formation apprend à construire et à lire un outil d'analyse. Elle se distingue du parcours « Retrouver de la marge et sécuriser sa trésorerie » (21 heures), qui travaille le pilotage de la rentabilité et de la trésorerie du point de vente dans son ensemble. Les deux parcours sont indépendants et peuvent être suivis dans l'ordre que vous souhaitez.

Le tableau construit pendant la formation est un outil d'aide à la décision. Il classe et met en évidence ; il ne décide pas de l'assortiment à la place du commerçant.

Les données transmises aux outils utilisés en séance se limitent aux exports de ventes du stagiaire. Les conditions d'achat négociées avec les fournisseurs, les données nominatives de clients et les données de salariés ne sont pas transmises. Ce point est traité en formation.

Cette formation ne constitue pas une prestation de conseil en gestion ni un accompagnement comptable.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référente handicap, Alexandra Schmidt, au 06 41 19 75 32 ou à alexandra.schmidt@smdpformation.com avant votre inscription : nous étudierons ensemble les adaptations possibles (rythme, supports, accès à la classe virtuelle). Voir aussi la page Accessibilité de notre site.

Contact



SMDP FORMATION — RÉFLEXE IA

SMDP Formation · 39 rue de la Biche, 30000 Nîmes · Tél : 06 41 19 75 32 · E-mail : contact@smdpformation.com

SMDP Formation · Certifié Qualiopi (ICPF, sept. 2025) · Fiche V1 · 25/08/2026