Exercice 2

Présentez l’importance et les enjeux de chacune des missions opérationnelles de l’adjoint au chef de rayon, relatives au cycle d’exploitation.

**Gestion opérationnelle de l’approvisionnement**

|  |  |
| --- | --- |
| **Missions** | **Importance et enjeux** |
| Négocier les tarifs des fournisseurs | Obtenir des prix d’achat bas permet d’être compétitif face à la concurrence, donc de favoriser le trafic et la croissance du chiffre d’affaires et de dégager des marges pour assurer la rentabilité. |
| Négocier les délais de paiement aux fournisseurs (crédit fournisseur) | Négocier des délais de paiement les plus longs possible permet de réduire les besoins de financement du cycle d’exploitation. |
| Passer les commandes auprès des fournisseurs | Assurer l’approvisionnement régulier de l’unité commerciale en marchandises est indispensable, afin d’éviter les ruptures de stock. |

**Gestion opérationnelle des stocks**

|  |  |
| --- | --- |
| **Missions** | **Importance et enjeux** |
| Surveiller les délais de livraison | Les livraisons doivent permettre d’assurer l’approvisionnement de façon continue et donc d’éviter les ruptures de stock. |
| Contrôler la qualité et les quantités livrées | • Assurer au client la régularité de la qualité des produits.• Assurer la fourniture de produits répondant au niveau de qualité attendue. |
| Suivre les flux d’entrée et de sortie des stocks | Avoir une connaissance de ses stocks est nécessaire. Cela permet d’avoir en permanence des marchandises en stock pour répondre à la demande des clients, mais aussi pour éviter les stocks trop importants, source de coûts pour l’unité commerciale. |
| Veiller à maintenir une rotation rapide des stocks | La rotation rapide des stocks signifie que les produits ont une durée moyenne de stockage courte afin de réduire les besoins de financement d’exploitation. Cela présente un double avantage : les produits ne se périment pas et cela réduit le cycle d’exploitation, car les marchandises sont vendues rapidement. |

**Missions dans le domaine de l’animation commerciale de votre rayon**

|  |  |
| --- | --- |
| **Missions** | **Importance et enjeux** |
| Mettre en place les opérations commerciales et les animations spécifiques au magasin | Présenter l’offre de façon attractive, pour attirer les clients et favoriser le trafic des clients dans l’unité commerciale, développer les ventes et le chiffre d’affaires. |
| Calculer les prix de vente des produits des fournisseurs directs | Calculer des prix adaptés à la demande des clients pour augmenter les ventes et générer du chiffre d’affaires et donc de la trésorerie. |
| Suivre les actions promotionnelles | Favoriser le bon déroulement des actions promotionnelles pour développer les ventes et donc générer des rentrées de trésorerie. |