OLIMA GROUP
FORMATION • CONSEIL • ACCOMPAGNEMENT

NÉGOCE DE L'AMEUBLEMENT

Développement commercial d'une enseigne d'ameublement

Élargir sa zone de chalandise et diversifier son offre.

DURÉE **De 7 h à 35 h selon votre besoin**	MODALITÉ **Présentiel, intra-entreprise**	LIEU **Dans vos locaux**
EFFECTIF **1 à 12 stagiaires**	HORAIRES **9h – 12h30 / 13h30 – 17h**	TARIF **Inter : 490 € HT par participant et par jour · Intra : sur devis**

1 Objectifs pédagogiques

Objectif général : Élargir sa zone de chalandise et diversifier son offre.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Ameublement ».

Prérequis : Aucun. Un test de positionnement est réalisé avant la formation.

3 Contenu de la formation

Module 1 — Diagnostic de l'enseigne

- Analyse de l'activité : chiffre d'affaires, panier moyen, marges
- Zone de chalandise et profil de la clientèle
- Analyse de la concurrence locale et en ligne
- Forces, faiblesses et opportunités de l'enseigne

Module 2 — Stratégie de développement

- Élargissement de la zone de chalandise
- Diversification de l'offre : décoration, literie, sur-mesure
- Développement de la clientèle professionnelle
- Partenariats : architectes d'intérieur, promoteurs, artisans

Module 3 — Actions commerciales et marketing

- Communication locale et digitale
- Présence en ligne : site, réseaux sociaux, avis
- Événements en magasin et salons
- Prospection B2B et suivi des prescripteurs

Module 4 — Plan d'action et cas pratiques

- Construction d'un plan d'action commercial chiffré
- Indicateurs de suivi et tableau de bord

- Cas pratique : étude de la zone de chalandise de l'enseigne
- Cas pratique : lancement d'une nouvelle gamme
- Mise en situation : présentation du plan de développement à la direction

4 Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Études de cas pratiques issues de situations réelles
- Mises en situation et jeux de rôle
- Exercices individuels et en sous-groupes
- Remise de fiches-outils opérationnelles

5 Modalités d'évaluation

- Avant la formation : questionnaire d'analyse des besoins et test de positionnement
- Pendant : quiz de validation des acquis et évaluation des mises en pratique
- En fin de formation : test d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation

6 Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous signaler, avant l'inscription, tout besoin d'adaptation (matériel, logistique, rythme) : notre référent handicap étudie avec vous les solutions possibles.

Référent handicap : Olivia MARCIANO — contact@olimagroup.fr

7 Profil du formateur

Formateur expert du domaine, disposant d'une expérience professionnelle confirmée et de compétences pédagogiques en formation d'adultes. CV transmis sur demande.

8 Modalités et délais d'accès

Formation accessible sous 7 jours ouvrés minimum après l'analyse du besoin et la signature de la convention, sous réserve de l'accord de prise en charge de votre OPCO.

9 Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction global 2026 : 98 % — 1 226 stagiaires formés, 9 780 heures de formation dispensées.
Programme mis à jour le 05/10/2026.

Inscription et devis
Olivia MARCIANO · 01 89 62 90 08 · 06 27 22 00 30
contact@olimagroup.fr · olimagroup.fr

Prise en charge possible par l'OPCO de votre entreprise selon ses critères.
Programme adaptable à vos besoins après analyse préalable.