OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

FORMATIONS AUX LOGICIELS > LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

Excel pour la gestion ventes et stocks

Analyser les ventes et suivre les stocks avec Excel pour optimiser les commandes et évaluer la rentabilité des prestations.

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 : analyser les ventes et suivre les stocks avec Excel pour optimiser les commandes et évaluer la rentabilité des prestations.

2 Public visé et prérequis

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

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

3 Contenu de la formation

Module 1 — Fondamentaux Excel pour l'institut

- Structure d'un classeur de suivi d'activité
- Saisie et mise en forme des données
- Formules de base : sommes, moyennes, pourcentages
- Tri, filtres et mise en forme conditionnelle
- Import des exports du logiciel d'institut

Module 2 — Suivi des stocks

- Tableau de stocks cabine et revente
- Seuils d'alerte et préparation des commandes
- Suivi des dates de péremption des produits
- Coût produit par prestation
- Comparaison des fournisseurs

Module 3 — Analyse des ventes et rentabilité

- Chiffre d'affaires par prestation, par esthéticienne et par période
- Calcul de la marge et de la rentabilité des soins
- Tableaux croisés dynamiques et graphiques
- Tableau de bord mensuel de l'institut
- Cas pratique sur les données de l'institut

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.