



PROGRAMME DE SEMINAIRES

***L'Art et la Science dans l'acte d'achat – Comment prévoir les ventes à plus de 90% d'exactitude sur les 12 prochains mois.**

En tant qu'acheteur, vous possédez l'Art et vous savez répondre à la question: QUOI acheter.
La Science permet de répondre aux questions: COMBIEN acheter et QUAND faire venir la marchandise.

Le séminaire vous permettra d'augmenter les ventes tout en réduisant le stock. C'est garanti.
Vous pourrez savoir aussi comment réduire les escomptes et identifier de nouvelles idées marketing pour les produits qui tournent lentement.

Rappel : "Faites parler les chiffres! Ils vous révéleront le future!" **John D. Rockefeller**

***Gérer la boutique en période de récession.**

Apprenez

* Les stratégies pour réussir

* Les erreurs à ne pas commettre

* Comment faire travailler le stock et les hommes en votre faveur et non pas contre vous...

Que vous soyez en période de difficulté ou que vous recherchiez de nouvelles idées pour croître encore plus, ce séminaire vous apportera 20 ans d'expérience auprès de plus de 400 clients. Vous ressortirez avec plus d'énergie et plein d'idées pratiques et immédiatement utilisables.

*** Gérer votre boutique plus facilement et plus profitablement grâce à une meilleure gestion des homes et un meilleur leadership. Apprenez comment établir et gérer votre temps et priorités.**

*** Les 3 P pour réussir au sein d'une boutique**

Quand les affaires sont dures, il faut travailler les 3 P.

Produits (stock, gestion des achat) / Personnel (gestion des hommes) / Process-Procédures



Lieu: Paris ou votre boutique (ou organization, fédération ..)

Durée : 1h (cela inclu les questions/réponses). Une formation sur une journée est possible.

MANAGEMENT ONE®

- Créé en 1990 & travaillant avec plus de 400 clients chaque mois (France, Royaume-Uni, USA)
- M1: Gestion des 2 principaux actifs de la boutique: stock et les hommes
- Client typique: boutique marque de mode ou multimarques (mode, accessoires, maison et objets)
- Winning@Retail: service de gestion des achats, merchandising, gestion de la trésorerie, optimization des ventes, OTB (Open To buy)
- Conseil: Analyse du point mort, analyse des frais fixes/variables, identification de nouvelles marques, ressources humaines, stratégie pour la boutique...

Management One® travaille étroitement avec des organisations et Salons Mode.

- Intervenant sur les salons
AUTUMN FAIR - MODA UK - SUMMER FAIR ...



WHO'S NEXT – Sept 2010

Retrouvez nous sur la Boutique2Mode le Samedi 4 Septembre 2010 après midi ou par rendez-vous préalable aux autres dates en téléphonant au 06 7338 5350.

Références clients

"En moins d'un an, nous avons réduit notre stock de plus de 40%. Nous avons aussi réduit de plus de 30% les achats sur les collections d'anticipation. Mais nous avons aussi maintenu et augmenté notre chiffre d'affaires bien que nous ayons fermé une boutique sur 3.

Management One® sont de professionnels du conseil et je recommanderai à tous les détaillants de les utiliser. Ils représentent un très bon rapport qualité / prix et ils ont substantiellement augmenté notre rentabilité."

Laura Woodham – Therapy

Nous avons travaillé avec Management One® depuis moins d'un an et j'ai pu constater un changement très important dans ma boutique.

Ils m'ont fait bien prendre conscience des règles à respecter pour maximiser mes budgets d'achat – acheter la bonne quantité, acheter en cours de saison, minimiser les escomptes ... Je suis bien mieux équiper maintenant pour acheter le bon produit pour la bonne quantité et le recevoir au bon moment. Et ceci pour optimiser les ventes et la rentabilité de la boutique."

Ann Lees - Crissan

"Je crois que les forces de Management One's® ne sont pas tant les éléments tangibles qu'ils offrent (optimisation du stock, formation du personnel ...), mais plutôt le support et la compréhension quant à la stratégie et la direction que doit prendre la société".

Ollie Galam - Executive Clothiers

MANAGEMENT ONE®

Know more. Do more. Have more.

12 Aycliffe Road - London W12 0LL – ENGLAND Tel: +44 20 8576 6233 - Fax: +44 20 8082 5276
Avenue Raymond Poincaré – 75116 Paris – France Tel: 06 7338 5350

sales@managementoneuk.com

www.managementoneuk.com

Visitez nous sur

TWITTER www.twitter.com/retailfashion