



Management Supply Chain & Sales



SOMMAIRE

01. **Module 1 : Introduction à la Supply Chain Management**
02. **Module 2 : Gestion des Approvisionnements et des Stocks**
03. **Module 3 : Logistique et Transport**
04. **Module 4 : Gestion des Ventés**
05. **Module 5 : Stratégie et Planification**



01.

Module 1 : Introduction à la Supply Chain Management

Durée : 4 heures

Objectifs :

1. Comprendre les bases de la gestion de la chaîne d'approvisionnement.
2. Appréhender les différents maillons de la chaîne logistique.
3. Connaître les enjeux et les défis de la gestion de la chaîne d'approvisionnement.



Cours

Définition et importance de la Supply Chain Management (1 heure)

- Concepts fondamentaux
- Rôle stratégique dans les entreprises

Les acteurs de la Supply Chain (1 heure)

- Fournisseurs
- Transporteurs
- Distributeurs
- Clients

Les processus clés de la Supply Chain (1 heure)

- Planification
- Approvisionnement
- Production
- Distribution

Enjeux et défis contemporains (1 heure)

- Globalisation
- Digitalisation
- Durabilité

Quiz de fin de module

Qu'est-ce que la Supply Chain Management ?

- a) Gestion des ventes
- b) Gestion de la chaîne d'approvisionnement
- c) Gestion financière
- d) Gestion des ressources humaines

Qui sont les acteurs de la Supply Chain ?

- a) Clients uniquement
- b) Fournisseurs uniquement
- c) Fournisseurs, transporteurs, distributeurs, clients
- d) Employés

Quel est le rôle principal de la Supply Chain Management ?

- a) Réduire les coûts
- b) Augmenter les ventes
- c) Assurer la disponibilité des produits
- d) Améliorer la satisfaction client

Quels sont les processus clés de la Supply Chain ?

- a) Marketing et ventes
- b) Planification, approvisionnement, production, distribution
- c) Finance et comptabilité
- d) Ressources humaines

Quel est un des défis contemporains de la Supply Chain ?

- a) Réduction des coûts
- b) Globalisation
- c) Augmentation des ventes
- d) Recrutement

La digitalisation dans la Supply Chain vise à :

- a) Réduire les coûts
- b) Améliorer l'efficacité opérationnelle
- c) Augmenter les ventes
- d) Réduire le personnel

Quiz de fin de module

Les transporteurs dans la Supply Chain sont responsables de

- a) Produire les biens
- b) Livrer les produits aux clients
- c) Planifier la production
- d) Gérer les finances

La planification dans la Supply Chain implique :

- a) La gestion des ventes
- b) La prévision de la demande
- c) La gestion des ressources humaines
- d) La comptabilité

L'importance stratégique de la Supply Chain Management réside dans :

- a) La réduction des coûts de production
- b) La gestion des stocks
- c) L'amélioration de la compétitivité
- d) L'augmentation des marges bénéficiaires

La durabilité dans la Supply Chain fait référence à :

- a) La réduction des coûts
- b) La gestion écologique des ressources
- c) L'augmentation des ventes
- d) La gestion des employés

Réponses :

- 1- **b)** Gestion de la chaîne d'approvisionnement
- 2- **c)** Fournisseurs, transporteurs, distributeurs, clients
- 3- **c)** Assurer la disponibilité des produits
- 4- **b)** Planification, approvisionnement, production, distribution
- 5- **b)** Globalisation
- 6- **b)** Améliorer l'efficacité opérationnelle
- 7- **b)** Livrer les produits aux clients
- 8- **b)** La prévision de la demande
- 9- **c)** L'amélioration de la compétitivité
- 10- **b)** La gestion écologique des ressources



02

Module 2 : Gestion des Approvisionnements et des Stocks

Durée : 4 heures

Objectifs :

1. Comprendre l'importance de la gestion des approvisionnements et des stocks.
2. Apprendre les techniques de gestion des stocks.
3. Maîtriser les outils de gestion des approvisionnements.



Cours

Introduction à la gestion des approvisionnements (1 heure)

- Objectifs
- Stratégies

Techniques de gestion des stocks (1 heure)

- Juste-à-temps (JIT)
- Méthode ABC
- Gestion des stocks de sécurité

Systèmes d'information pour la gestion des stocks (1 heure)

- ERP (Enterprise Resource Planning)
- WMS (Warehouse Management System)

Optimisation des approvisionnements (1 heure)

- Prévion de la demande
- Négociation avec les fournisseurs

Quiz de fin de module

Quel est l'objectif principal de la gestion des approvisionnements ?

- a) Augmenter les ventes
- b) Réduire les coûts
- c) Assurer la disponibilité des produits
- d) Améliorer la satisfaction client

Quelle technique de gestion des stocks vise à minimiser les stocks en main ?

- a) Méthode ABC
- b) Juste-à-temps (JIT)
- c) Gestion des stocks de sécurité
- d) FIFO

Quel système d'information est utilisé pour gérer les entrepôts ?

- a) CRM
- b) ERP
- c) WMS
- d) SCM

La méthode ABC dans la gestion des stocks consiste à

- a) Classer les articles en catégories A, B et C
- b) Réduire les coûts
- c) Augmenter les ventes
- d) Améliorer la qualité

Quel est un avantage de la prévision de la demande ?

- a) Réduire les coûts de production
- b) Augmenter les ventes
- c) Optimiser les stocks
- d) Réduire les délais de livraison

La gestion des stocks de sécurité vise à :

- a) Réduire les coûts
- b) Assurer la disponibilité des produits en cas de fluctuations de la demande
- c) Augmenter les ventes
- d) Améliorer la qualité

Quiz de fin de module

Un ERP est un système utilisé pour :

- a) Gérer les ventes
- b) Gérer les ressources humaines
- c) Intégrer les processus de gestion de l'entreprise
- d) Optimiser les approvisionnements

La négociation avec les fournisseurs permet de :

- a) Réduire les coûts
- b) Augmenter les ventes
- c) Assurer la qualité des produits
- d) Optimiser les stocks

La méthode Juste-à-temps (JIT) vise à :

- a) Minimiser les stocks en main
- b) Augmenter les ventes
- c) Améliorer la qualité
- d) Réduire les coûts de production

La gestion des approvisionnements inclut :

- a) La gestion des ventes
- b) La gestion des stocks
- c) La gestion des ressources humaines
- d) La comptabilité

Réponses :

- 1- **c)** Assurer la disponibilité des produits
- 2- **b)** Juste-à-temps (JIT)
- 3- **c)** WMS
- 4- **a)** Classer les articles en catégories A, B et C
- 5- **c)** Optimiser les stocks
- 6- **b)** Assurer la disponibilité des produits en cas de fluctuations de la demande
- 7- **c)** Intégrer les processus de gestion de l'entreprise
- 8- **a)** Réduire les coûts
- 9- **a)** Minimiser les stocks en main
- 10- **b)** La gestion des stocks



03

Module 3 : Logistique et Transport

Durée : 4 heures



Objectifs :

1. Comprendre les principes de base de la logistique.
2. Apprendre les différentes méthodes de transport.
3. Maîtriser les techniques de gestion des opérations logistiques.



Cours

Introduction à la logistique (1 heure)

- Définition et importance
- Rôle dans la Supply Chain

Modes de transport (1 heure)

- Transport routier
- Transport ferroviaire
- Transport maritime
- Transport aérien

Gestion des opérations logistiques (1 heure)

- Planification des flux
- Gestion des entrepôts
- Gestion des retours

Technologies dans la logistique (1 heure)

- Systèmes de gestion des transports (TMS)
- RFID et traçabilité
- Automatisation et robotisation

Quiz de fin de module

Quel est le rôle principal de la logistique ?

- a) Augmenter les ventes
- b) Réduire les coûts
- c) Gérer le flux des marchandises
- d) Améliorer la qualité

Quel mode de transport est le plus utilisé pour les longues distances terrestres ?

- a) Transport routier
- b) Transport ferroviaire
- c) Transport maritime
- d) Transport aérien

La gestion des entrepôts implique :

- a) La gestion des ventes
- b) La gestion des stocks
- c) La gestion des ressources humaines
- d) La comptabilité

Quel système est utilisé pour la gestion des transports ?

- a) CRM
- b) ERP
- c) TMS
- d) SCM

L'automatisation dans la logistique vise à :

- a) Augmenter les ventes
- b) Réduire les coûts
- c) Améliorer l'efficacité opérationnelle
- d) Optimiser les stocks

La RFID est utilisée pour :

- a) La gestion des ventes
- b) La gestion des ressources humaines
- c) La traçabilité des marchandises
- d) La comptabilité

Quiz de fin de module

La gestion des retours concerne :

- a) Les ventes
- b) Les stocks
- c) Les marchandises retournées par les clients
- d) Les ressources humaines

Le transport maritime est principalement utilisé pour :

- a) Les courtes distances
- b) Les longues distances et les marchandises volumineuses
- c) Le transport de passagers
- d) Les marchandises périssables

La planification des flux logistiques consiste à :

- a) Augmenter les ventes
- b) Réduire les coûts
- c) Optimiser les déplacements de marchandises
- d) Améliorer la qualité

Le transport aérien est souvent choisi pour :

- a) Les marchandises volumineuses
- b) Les marchandises périssables et à haute valeur ajoutée
- c) Les longues distances terrestres
- d) Les courtes distances

Réponses :

- 1- c) Gérer le flux des marchandises
- 2- b) Transport ferroviaire
- 3- b) La gestion des stocks
- 4- c) TMS
- 5- c) Améliorer l'efficacité opérationnelle
- 6- c) La traçabilité des marchandises
- 7- c) Les marchandises retournées par les clients
- 8- b) Les longues distances et les marchandises volumineuses
- 9- c) Optimiser les déplacements de marchandises
- 10- b) Les marchandises périssables et à haute valeur ajoutée



04

Module 4 : Gestion des Ventes

Durée : 4 heures



Objectifs :

1. Comprendre les principes de la gestion des ventes.
2. Apprendre les techniques de vente et de négociation.
3. Maîtriser les outils de gestion des ventes.



Cours

Introduction à la gestion des ventes (1 heure)

- Objectifs
- Stratégies

Techniques de vente (1 heure)

- Prospection
- Présentation des produits
- Conclusion des ventes

Négociation commerciale (1 heure)

- Stratégies de négociation
- Techniques de persuasion

Outils de gestion des ventes (1 heure)

- CRM (Customer Relationship Management)
- Analyse des performances de vente

Quiz de fin de module

Quel est l'objectif principal de la gestion des ventes ?

- a) Augmenter les coûts
- b) Réduire les coûts
- c) Augmenter les ventes
- d) Améliorer la qualité

La prospection consiste à :

- a) Gérer les stocks
- b) Rechercher de nouveaux clients
- c) Gérer les ressources humaines
- d) Réduire les coûts

La négociation commerciale vise à :

- a) Augmenter les ventes
- b) Réduire les coûts
- c) Améliorer la qualité
- d) Optimiser les stocks

Quel outil est utilisé pour la gestion des relations clients ?

- a) CRM
- b) ERP
- c) TMS
- d) SCM

La présentation des produits consiste à :

- a) Gérer les stocks
- b) Réduire les coûts
- c) Présenter les produits aux clients
- d) Améliorer la qualité

Les stratégies de négociation incluent :

- a) Augmenter les coûts
- b) Réduire les coûts
- c) Persuader les clients
- d) Optimiser les stocks

Quiz de fin de module

L'analyse des performances de vente permet de :

- a) Augmenter les coûts
- b) Réduire les coûts
- c) Évaluer l'efficacité des ventes
- d) Gérer les stocks

La conclusion des ventes consiste à :

- a) Gérer les stocks
- b) Finaliser la vente avec le client
- c) Réduire les coûts
- d) Améliorer la qualité

Un CRM est utilisé pour :

- a) Gérer les ventes
- b) Gérer les stocks
- c) Gérer les ressources humaines
- d) Réduire les coûts

La gestion des ventes inclut :

- a) La gestion des stocks
- b) La gestion des ressources humaines
- c) La gestion des relations clients
- d) La comptabilité

Réponses :

- 1- c) Augmenter les ventes
- 2- b) Rechercher de nouveaux clients
- 3- a) Augmenter les ventes
- 4- a) CRM
- 5- c) Présenter les produits aux clients
- 6- c) Persuader les clients
- 7- c) Évaluer l'efficacité des ventes
- 8- b) Finaliser la vente avec le client
- 9- a) Gérer les ventes
- 10- c) La gestion des relations clients



05

Module 5 : Stratégie et Planification

Durée : 4 heures



Objectifs :

1. Comprendre l'importance de la stratégie et de la planification dans la Supply Chain et les ventes.
2. Apprendre à élaborer des stratégies efficaces.
3. Maîtriser les techniques de planification.



Cours

Introduction à la stratégie de la Supply Chain (1 heure)

- Objectifs
- Importance

Élaboration de la stratégie (1 heure)

- Analyse SWOT
- Définition des objectifs

Planification stratégique (1 heure)

- Techniques de planification
- Outils de planification

Mise en œuvre et suivi de la stratégie (1 heure)

- Mise en œuvre
- Évaluation et ajustement

Quiz de fin de module

Quel est l'objectif principal de la stratégie de la Supply Chain ?

- a) Augmenter les ventes
- b) Réduire les coûts
- c) Améliorer la compétitivité
- d) Gérer les stocks

L'analyse SWOT permet de :

- a) Réduire les coûts
- b) Évaluer les forces, faiblesses, opportunités et menaces
- c) Augmenter les ventes
- d) Gérer les stocks

La planification stratégique consiste à :

- a) Gérer les ventes
- b) Réduire les coûts
- c) Définir des objectifs et élaborer des plans pour les atteindre
- d) Améliorer la qualité

Quels sont les outils utilisés pour la planification stratégique ?

- a) CRM et ERP
- b) SWOT et PESTEL
- c) TMS et WMS
- d) SCM et CRM

La mise en œuvre de la stratégie consiste à :

- a) Planifier les ventes
- b) Gérer les stocks
- c) Exécuter les actions planifiées
- d) Réduire les coûts

L'évaluation de la stratégie vise à :

- a) Augmenter les ventes
- b) Réduire les coûts
- c) Mesurer les performances et ajuster la stratégie
- d) Gérer les stocks

Quiz de fin de module

Une analyse SWOT inclut :

- a) Forces, faiblesses, opportunités, menaces
- b) Ventes, stocks, ressources humaines, qualité
- c) Réduction des coûts, augmentation des ventes, amélioration de la qualité, gestion des stocks
- d) Planification, exécution, évaluation, ajustement

La définition des objectifs dans la stratégie consiste à

- a) Gérer les stocks
- b) Réduire les coûts
- c) Définir des cibles à atteindre
- d) Augmenter les ventes

La planification des ventes inclut :

- a) Gérer les stocks
- b) Définir des objectifs de vente et élaborer des plans pour les atteindre
- c) Réduire les coûts
- d) Améliorer la qualité

L'importance de la stratégie dans la Supply Chain réside dans :

- a) La réduction des coûts uniquement
- b) La gestion des ressources humaines
- c) L'optimisation globale et l'amélioration de la compétitivité
- d) La gestion des ventes

Réponses :

- 1- c) Améliorer la compétitivité
- 2- b) Évaluer les forces, faiblesses, opportunités et menaces
- 3- c) Définir des objectifs et élaborer des plans pour les atteindre
- 4- b) SWOT et PESTEL
- 5- c) Exécuter les actions planifiées
- 6- c) Mesurer les performances et ajuster la stratégie
- 7- a) Forces, faiblesses, opportunités, menaces
- 8- c) Définir des cibles à atteindre
- 9- b) Définir des objectifs de vente et élaborer des plans pour les atteindre
- 10- c) L'optimisation globale et l'amélioration de la compétitivité



Thanks!

**Pour toutes questions,
n'hésitez pas à contacter
nos équipes**

contact@rgform.fr
+33 6 52 21 30 95
yourwebsite.com