L'essentiel de l'opticien

**Gestion, communication, réglementation**

**SOMMAIRE**

Abréviations et acronymes

Introduction

**Partie 1**

**Créer son magasin**

Chapitre 1. Étude de la zone de chalandise

Chapitre 2. Relations avec les OCAM

Chapitre 3. Le bail

Chapitre 4. Choix de la forme juridique et statut du dirigeant

Chapitre 5. L’aménagement du magasin

Chapitre 6. L’assortiment

Chapitre 7. Le compte d’exploitation prévisionnel

Chapitre 8. Le financement du projet

Chapitre 9. Réglementation juridique à respecter

Chapitre 10. Tâches d’avant ouverture

**Partie 2**

**Reprendre un magasin**

Chapitre 11. Diagnostic économique et financier du magasin à reprendre

Chapitre 12. Diagnostic « opérationnel »

Chapitre 13. Bail commercial – affaire d’optique à reprendre

Chapitre 14. Diagnostic « stratégique » (SWOT)

Chapitre 15. Résultats d’exploitation prévisionnels

Chapitre 16. Choix juridique et financier

**Partie 3**

**Exploiter de manière optimale son magasin**

Chapitre 17. Gestion commerciale

Chapitre 18. Gestion du personnel

Chapitre 19. Maîtriser les finances

**Annexes**

Ayez toujours à l’esprit la cession de votre point de vente

Annexe 1. La valorisation du magasin

Annexe 2. La négociation

Conclusion

Index