

Commerce - vente - distribution

Manager d'unité marchande

Types d'emplois accessibles : manager de rayon,manager d'espace commercial;manager de surface de vente,manager d'univers commercial.

DURÉE

9 mois environ (1 330 heures). Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

POUR QUI ?

Tout public

MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de manager d'unité marchande. Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

PRIX NET DE TAXE EN EUROS

9 100€

Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires.

> Pour en savoir plus

Il veut que son magasin soit le plus fréquenté. L'obsession du manager d'univers marchand : gagner de nouveaux clients et fidéliser les anciens. Sa tactique : optimiser les ventes de produits alimentaires ou non alimentaires, innover, former et manager caissiers, vendeurs et employés commerciaux et administratifs pour qu'il soient les meilleurs.

VOTRE FORMATION

PRÉREQUIS

Deux profils sont possibles ;

- 1) Niveau scolaire bac +1 ou équivalent.
- 2) Diplôme/titre professionnel de niveau bac dans le secteur et un an d'expérience professionnelle ou équivalent.

OBJECTIFS

- Développer ses compétences clés métier
- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Manager l'équipe de l'unité marchande

PROGRAMME DE FORMATION

La formation se compose de 4 modules, complétés par 2 périodes en entreprise.

Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation (1 semaine).

Module 1. Développer ses compétences clés métier : les softskills du manager ; utilisation des mathématiques dans un contexte professionnel ; développement des compétences bureautiques et numériques ; réalisation d'une veille sur les services et les produits en lien avec l'activité de l'unité marchande; les mesures de prévention, respect et fais respecter les règles de sureté, santé et sécurité au travail (2 semaines).

Module 2. Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal : gestion de l'approvisionnement ; pilotage de l'offre produits; réalisation du merchandising; développement des ventes de service et les produits dans un environnement omnicanal (8 semaines).

Période en entreprise (4 semaines).

Module 3. Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande : prévisions économiques et financières; analyse les résultats économiques, financiers et réalisation des plans d'actions pour atteindre les objectifs (5 semaines).

Période en entreprise (4 semaines).

Module 4. Manager l'équipe de l'unité marchande : Recrutement et intégration d'un collaborateur ; planification et coordination de l'activité de l'équipe; accompagnement de la performance individuelle; animation de l'équipe
Conduite et animation de projet (8 semaines).

RÉFÉRENCE AFPA

05272

CODE RNCP

38676

Données 2023

RÉSULTATS

92,9% de stagiaires satisfaits

63,5% d'accès à l'emploi dans les 6 mois

73,2% de réussite au titre professionnel

Sources et méthodes de calcul

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.

> Pour en savoir plus

ACCÈS À LA FORMATION

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :

- information individuelle ou collective,
- dossier de demande de formation,
- identification, voire évaluation des acquis,

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS



afpa.fr

3936 Service gratuit
à prix appel

- entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté entre un parcours standard, un parcours raccourci ou un parcours renforcé.

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chaque site et contacter un conseiller client au 3936 pour plus d'informations.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis

- En cours de formation

Evaluation périodes d'application pratique

- Bilan de la période en entreprise

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier Professionnel
- des résultats aux épreuves de la session d'examen
- de la mise en situation professionnelle
- de l'entretien final

Evaluation satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES IMPORTANTES

Nous vous invitons à consulter le site internet de France Compétences (<https://www.francecompetences.fr>) en précisant le code RNCP de la formation (indiqué dans le programme téléchargeable sur la page internet de la formation), pour accéder à des informations sur la certification, en particulier :

- nom du certificateur
- date d'enregistrement de la certification
- taux d'insertion dans l'emploi et dans le métier
- passerelles vers d'autres certifications

> Consultez le site de France Compétences

QUALIFICATION DE NOS INTERVENANTS

Les formateurs intervenants sont titulaires de certifications et/ou qualifications professionnelles

Période en entreprise (4 semaines).

Période de synthèse (1 semaine).

Période de certification (1 semaine).

CERTIFICATION

L'ensemble des modules (4 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de manager d'unité marchande. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules : CCP/bloc de compétences - Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal = modules 1 et 2 CCP/bloc de compétences - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande = modules 1 et 3 CCP/ bloc de compétences - Manager l'équipe de l'unité marchande = modules 1 et 4A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, prenez contact avec l'un de nos conseillers, joignables au 3936.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé

Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits – Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias

Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant :

- Des salles polyvalentes
- Des salles informatiques offrant l'accès à la plateforme numérique de formation Métis
- Matériel audio-visuel : vidéo projecteur...
- Ressources documentaires

Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme au Référentiel d'évaluation des Titres professionnels et CQP

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS



afpa.fr

3936 Service gratuit
prix appel

cohérentes avec les objectifs professionnels
de la formation ou la certification visée, ainsi
qu'une expérience professionnelle
suffisamment adéquate

INSCRIVEZ-VOUS



afpa.fr

3936 Service gratuit
hors appel