

MANAGER D'UNITE MARCHANDE

Titre professionnel de niveau 5 (BAC+2) inscrit au RNCP 32291

Code diplôme : 36T31201

Dates : 10/10/2022 au 12/07/2024



Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation en alternance de 24 mois, l'apprenant est capable de mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente, de participer à son organisation et à l'animation d'équipe, d'optimiser la relation clients et d'assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale.

Il est en capacité de garantir la bonne marche de son espace de vente ou de son unité commerciale et sera responsable de son chiffre d'affaires.

Conditions d'admission :

Cible/profil : Salarié, étudiant, demandeur d'emploi

Prérequis : Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC+ 2) validé ou bien justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce/distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Modalités d'entrée : Tests de positionnement et entretien de motivation

Programme de la formation :

BLOC A : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal (511 heures)

1. Piloter l'offre produits de l'unité marchande (119 heures)

- Assurer une veille commerciale de la concurrence (14h00)
- Identifier la demande sur son marché (28h00)
- Analyser l'offre sur son marché (28h00)
- Maîtriser les techniques de promotion du produit/service (28h00)
- Utiliser les outils bureautiques dans la mise en œuvre d'actions commerciales (21h00)

2. Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande (42 heures)

- Définir un assortiment (14h00)
- Participer au processus d'achat (14 heures)
- Mesurer les impacts des accords de distribution dans l'unité commerciale (14heures)

3. Réaliser le merchandising de l'unité marchande (49 heures)

- Maîtriser les techniques de merchandising (28h00)
- Réaliser une vitrine thématique (21 heures)

4. Développer les ventes de services et/ou de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal (301 heures)

- Maîtriser les étapes de la vente à distance et en face à face (42h00)
- Accueillir en langue étrangère (84 heures)
- Respecter la réglementation commerciale clients (28h00)

- Gérer une situation relationnelle atypique (28h00)
- Gérer la relation clients dans un contexte de drive (14 heures)
- Fidéliser sa clientèle (28h00)
- Intégrer l'omnicanal dans le commerce (21 heures)
- Le E-Commerce (21h00)
- S'initier aux outils de GRC (07h00)
- Mettre en place une action d'animation et en mesurer la performance (28 heures)

BLOC B : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande (154 heures)

1. Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande (56 heures)

- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité (21h00)
- Utiliser un tableau de bord (35h00)

2. Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs (98 heures)

- Analyser les résultats commerciaux (49h00)
- Respecter la réglementation commerciale fournisseurs (07h00)
- Gérer les stocks (21h00)
- Créer et suivre un tableau de bord avec un tableur (21h00)

BLOC C : Manager l'équipe de l'unité commerciale (147 heures)

1 Recruter et intégrer un collaborateur (126 heures)

- Organiser son temps et planifier son travail (42h00)
- Respecter le droit du travail applicable à son environnement (28h00)
- Accueillir un nouveau collaborateur (07h00)
- Accompagner quotidiennement un collaborateur (07h00)
- Adapter sa communication interpersonnelle (42h00)

2 Conduire et animer un projet de l'unité marchande (21 heures)

- Appliquer une méthode de projet (21 heures)

Evaluation des compétences acquises : 28 heures

<p>Modalité de mise en œuvre/Spécificités</p> <p>Alternance de théorie et de cas pratiques animés par des professionnels de l'entreprise.</p>	<p>DUREE</p> <p>Rythme et séquençement : 1 à 2 semaines/mois en centre - 35h/semaine</p> <p>Durée totale du programme en heures : 840 heures sur 24 mois</p>	<p>Financement :</p> <p>Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation, CPF de transition, plan de développement des compétences, financement public, stage alterné, financement personnel</p>
<p>Les + de la formation :</p> <p>Formation dispensée par des professionnels</p> <p>Taux de réussite : NC</p> <p>Taux d'insertion à 3 mois : NC</p> <p>Taux de satisfaction : NC</p>	<p>Durée totale du programme en jours : 122 jours sur 24 mois</p> <p>Date de début de la prestation : 10/10/2022</p> <p>Date de fin de la prestation : 12/07/2024</p>	<p>Les métiers possibles en début de <input type="checkbox"/></p> <p>Manager de rayon <input type="checkbox"/> Manager d'espace commercial <input type="checkbox"/> Manager de surface de vente <input type="checkbox"/> Manager d'univers commercial <input type="checkbox"/> Responsable de magasin <input type="checkbox"/> Gestionnaire de centre de profit <input type="checkbox"/> Chef de rayon <input type="checkbox"/> Responsable de boutique <input type="checkbox"/> Gérant de magasin <input type="checkbox"/> Responsable de point de vente</p> <p>Poursuite d'études : Retour direct à l'emploi</p>
<p>Capacité</p> <p>Effectif mini / maxi : 08 / 20</p>	<p>Lieu</p> <p>CCI Formation - Le Campus – 17 Bd du Vialenc 15000 AURILLAC</p>	

- Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Moyens pédagogiques : documentation pédagogique, supports de cours, plateforme LMS...

Moyens techniques : Salles de cours équipées du Wifi, tableau blanc, vidéoprojecteur, paperboard, salles informatiques et multimédia

Moyens d'encadrement : 8 formateurs, tous professionnels de l'entreprise, dotés de compétences dans les domaines du marketing, du commercial, d'organisation de l'espace de vente, comptabilité/gestion.

Moyens de suivi de l'exécution : Feuilles d'émargement signées par les stagiaires et le formateur par demi-journée.

Déroulé de la certification : Le titre professionnel est délivré à l'issue des 2 années d'alternance à l'issue d'un contrôle continu, d'un examen final comprenant une mise en situation professionnelle réalisée sous la forme d'une étude de cas écrite de 4h30, d'un entretien technique d'une 1heures et 45 minutes et d'un entretien final de 30 minutes.

Débouchés à l'issue de la formation : Les titres professionnels inscrits au RNCP ont pour vocation l'insertion professionnelle. Toutefois, si le candidat souhaite poursuivre ses études, il en a naturellement la possibilité.

Equivalences et passerelles à l'issue de la formation : Titre professionnel de niveau 5