

Manager d'Unité Marchande

DEMAIN JE SERAI ...



Niveau
5

| Pré-requis | Conditions d'admission | Diplôme visé |
|--|---|---|
| Niveau 4 en commerce ou niveau 4 ou 2 ans d'expérience professionnelle | Entretien, tests de positionnement et vérification des pré-requis | Titre du ministère chargé de l'emploi de niveau 5 enregistré au RNCP 32291 Réussite : Nice : 100% - Cannes : néant Insertion en emploi : Nice : 65% - Cannes : néant Satisfaction : Nice : 100% - Cannes : néant |

OBJECTIFS

L'objectif est d'acquérir les compétences du métier de manager en univers marchand afin d'assurer la responsabilité d'un univers, d'un secteur ou de l'ensemble d'un point de vente ; de favoriser la dynamique commerciale de son univers marchand ; de faire évoluer les ventes et de gagner des parts de marché sur la concurrence ; d'intégrer la stratégie marketing multicanal de l'enseigne afin de développer les ventes complémentaires et fidéliser la clientèle.

MISSIONS / COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Vous contribuez à développer la dynamique commerciale d'un univers marchand en organisant l'approvisionnement, assurant la présentation marchande des produits et optimisant les ventes. Vous gérez le centre de profit, recueillez les informations commerciales, analysez les indicateurs de gestion et construisez des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés. Vous établissez les prévisions de chiffres d'affaires et de marges. Vous animez une équipe, la dirigez, la faites progresser et adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise.

QUALITÉS ET APTITUDES

- Autonomie, Bonne présentation, Facilités dans l'expression orale et écrite
- Méthode et sens de l'organisation, Relation humaine très importante
- Sens du service et de la relation client, Bonne conditions physiques

FORMATION

| | |
|--------------------------------------|--|
| Durée | Environ 1 330 heures, durée personnalisée en fonction des besoins du stagiaire (dont 4 à 5 semaines de stage pratique en entreprise) |
| Sessions | Entrées et sorties permanentes ; nous consulter pour les dates de session |
| Alternance Formation continue | 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise sur 21 mois 16 à 21 mois de formation temps partiel / temps complet en fonction des besoins du stagiaire |
| Lieu de formation | Nice |
| Public | Salarié CDD/CDI, demandeur d'emploi, particulier, étudiant (formation initiale) |
| Dispositifs | Projet de Transition Professionnelle, VAE, CPF, Plan de Développement des Compétences, Pro A, CSP, Contrat de Professionnalisation / Contrat d'Apprentissage et Contrat d'Apprentissage Monégasque |

Céline RESPAUT

formationcannes@ecole-esccom.com

Yamina ABDA

formationnice@ecole-esccom.com

Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation de handicap (le cas échéant)

Des référents handicap sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires

Titre Professionnel
Diplôme reconnu par l'État



PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 1

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising de l'unité marchande
- Organiser et garantir la présentation marchande des produits en magasin.
- Gérer les achats des marchandises de l'univers marchand, veiller à la gestion des stocks et au rangement des produits en réserve.
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

MODULE 2

Optimisez la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

- Etablir les prévisions économiques et financière de l'unité marchande.
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchand.

MODULE 3

Manager l'équipe de l'unité marchande

- Recruter et intégrer un collaborateur un collaborateur de l'unité marchande
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande.
- Accompagner la performance individuelle
- Animer l'équipe de l'unité marchande.
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 Le dossier professionnel (DP)

Chaque candidat reçoit un exemplaire du DP qu'il renseigne et présente lors de sa session de validation.

Le candidat porte dans le DP les éléments de son expérience professionnelle acquise, selon les cas, en centre de formation, en entreprise ou dans le cadre d'activités bénévoles.

La pratique professionnelle est structurée selon les activités type (correspondant aux CCP du titre visé).

2 L'épreuve de synthèse

L'épreuve de synthèse est principalement basée sur une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée.

3 L'entretien final avec le jury

L'entretien permet :

- de vérifier le niveau de maîtrise par le candidat de l'ensemble des compétences requises pour l'exercice des activités du titre visé,
- d'échanger sur l'expérience et la pratique acquises tout au long de son parcours à partir des fiches descriptives de la pratique professionnelle du DP.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, est spécialisée dans la formation d'adultes et possède les qualifications et expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou des métiers visés par la formation.

La formation est individualisée, elle s'alterne entre méthode démonstrative et active.

Des tests de positionnement réalisés en amont de la formation permettent de confirmer les pré-requis, d'adapter la durée de la formation et d'individualiser le parcours.

Cours en présentiel – formation de groupe – parcours modulaires de formation – travail en autonomie (évaluations) – Stage en entreprise.

Des supports de cours fournis au stagiaire, des supports documentaires variés à disposition, Exercices d'application, Etudes de cas concrets ; Salles adaptées, 1 poste informatique par stagiaire, logiciels bureautique et comptable, accès à Internet haut débit, imprimante, photocopieur, tableau, paperboard, vidéoprojecteur, ...

L'Organisme de Formation met en œuvre les moyens pédagogiques, matériels et humains nécessaires à la formation dans le respect de la qualification visée.

EVALUATION ET SUIVI PEDAGOGIQUE

Feuilles de présence émargées quotidiennement par l'apprenant ; Grilles de positionnement et de progression en début et en fin de formation ; Evaluation formative tout au long de la formation ; Evaluation sommative en fin d'un module, ou en fin de formation ; Evaluation de satisfaction de l'apprenant en fin de formation et mi-parcours pour les formations longues.

MÉTIERS VISÉS

- Manager de rayon
- Manager de surface de vente
- Manager en magasin
- Manager commercial
- Responsable de magasin
- Manager d'espace commercial
- Manager d'univers commercial
- Manager métier
- Responsable d'univers marchand

Et après ?

Vous pourrez...

- ° poursuivre vers un titre certifié Responsable de Projet Marketing Communication
- ° intégrer une entreprise et exercer l'un des métiers visés