

Manager d'unité marchande

Le manager du magasin aspire à faire de son établissement le plus fréquenté. Sa priorité absolue est d'attirer de nouveaux clients tout en fidélisant les anciens. Pour y parvenir, il déploie une stratégie centrée sur l'optimisation des ventes de produits, alimentaires ou non, en innovant continuellement. De plus, il investit dans la formation et le management de ses équipes, incluant les caissiers, les vendeurs et le personnel administratif et commercial, afin de garantir qu'ils atteignent leur meilleur niveau de performance.

VOTRE FORMATION

PRÉREQUIS

Deux profils de candidats sont envisagés :

- Niveau scolaire bac +1 ou équivalent.
- 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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

Mix-Learning : Combine des séances de formation en présentiel et à distance, en fonction de la structure de la certification préparée. Cette approche offre plusieurs avantages : des classes virtuelles utilisant des outils numériques pour faciliter l'apprentissage et le développement des compétences, ce qui permet de gagner du temps et de réduire les coûts liés aux déplacements

PROGRAMME DE FORMATION

La formation comprend quatre modules, suivis de deux périodes en entreprise. La première période est dédiée à l'intégration, comprenant l'accueil, la présentation des objectifs de la formation, la familiarisation avec l'environnement professionnel, la sensibilisation au développement durable et l'adaptation du parcours de formation, sur une durée d'une semaine.

Activité 1. Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal :

1. Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
2. Piloter l'offre produits de l'unité marchande
3. Réaliser le merchandising de l'unité marchande
4. Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal (2 semaines).

Activité 2. Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande :

5. Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
6. Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande.

INTITULE DE LA FORMATION

Manager d'unité marchande

RNCP

38676

CERTIFICATEUR

Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

DURÉE

469 heures. Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes, plus la période de stage en entreprise.

POUR QUI ?

Tout public

MODALITÉ DE LA FORMATION

Mix-Learning

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

8060 €

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 partenaires.

Activité 3. Manager l'équipe de l'unité marchande

7. Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
8. Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
9. Accompagner la performance individuelle
10. Animer l'équipe de l'unité marchande
11. Conduire et animer un projet de l'unité marchande

Modules transversaux

- Communication professionnelle
- Environnement numérique et bureautique
- Accompagnement dossier professionnel coaching

CERTIFICATION

À l'issue d'un parcours de formation continu menant au titre visé ou à l'obtention d'un ou plusieurs blocs de compétences, le candidat est soumis à une évaluation par un jury composé de professionnels. Cette évaluation se base sur les critères suivants :

- Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel
- les résultats des évaluations passées en cours de formation
- Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle
- Un entretien final avec le jury

Un bloc de compétences est valable indéfiniment. Cependant, le certificateur peut mettre à jour la certification lorsque les conditions d'exercice des activités changent ou évoluent.

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Selon votre projet de formation, n'hésitez pas à contacter l'un de nos conseillers pour envisager la suite de votre parcours. Ils sont disponibles au **04 72 68 09 41**

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Notre formation est conçue de manière modulaire et individualisée, avec un accompagnement personnalisé tout au long du parcours. Nous utilisons une variété de moyens pédagogiques, tels que des Kits Pédagogiques, des documents écrits, des diaporamas, des supports "clé en main", des supports audio et visuels, ainsi que des outils multimédias.

Notre espace de formation est équipé d'outils modernes et performants, comprenant :

- Des salles polyvalentes
- Des salles informatiques permettant l'accès à la plateforme numérique de formation
- Du matériel audio-visuel tel que des caméscopes et des vidéoprojecteurs
- Des ressources documentaires Nous disposons également d'un plateau technique dédié qui reproduit les conditions réelles de travail, conforme aux référentiels de compétences des Titres Professionnels et Certificats de Qualification Professionnelle (CQP)

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,
- 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 04 72 68 09 41

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.

PROGRAMME FORMATION CONTINUE POUR LES ENTREPRISES PRIVEES OU PUBLICS

La formation continue offre aux salariés, fonctionnaires et demandeurs d'emploi la possibilité de renforcer leurs compétences ou d'acquérir de nouvelles connaissances professionnelles.

Le programme de formation TP Manager d'unité marchand est également conçu pour les entreprises. Il peut être personnalisé selon les besoins spécifiques de chaque entreprise et adapté à chaque profil d'apprenant.

Merci de nous envoyer votre demande par mail contact@bfc-lyon.com



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

L. 6313-1 - 1° Les actions de formation
L. 6313-1 - 3° Les actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience,
dans les conditions prévues au titre IV.
L. 6313-1 - 4° Les actions de formation par apprentissage, au sens de l'article

Centre de formation certifié

N° SIRET : 892 495 599 00011

N° NDA : 84691820269

N° UAI : 0694610L

Code NAF 8959A

<https://www.bfc-lyon.com/>

