

Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande

Formacode(s) : 34587, 34056

Code(s) NSF : 312 m

RNCP ou RS : 38676

Objectifs généraux :

Permettre au bénéficiaire de :

- 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

Action éligible :

- ❖ CPF (Compte Personnel de Formation)
- ❖ Plan de développement de compétences
- ❖ Financement POLE EMPLOI ou REGION
- ❖ Autres financements (selon conditions)

Modalités et délais d'accès :

- Inscription physique sur site, inscription via site Internet, orientation SAO (Pôle Emploi, ...)
- Délais de 4 mois, en moyenne

Contact :

0262 580 854

Accueil.soi@synergie-oi.com

Profil des participants :

- Demandeurs d'emploi (jeunes, adultes), alternants, salariés, ...

Prérequis :

Niveau BAC ou équivalent

Validation de la formation :

Titre Professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) ou Certificats de Compétences Professionnelles (CCP).

Méthode pédagogique :

Pédagogie active et participative
 Méthodologie de projet
 Echanges avec les participants
 Apports théoriques et pratiques
 Apprentissage collectif et individualisé
 Etude de cas ; Mises en situation réelles

Moyens pédagogiques :

Plateforme spécifique, diapos, vidéoprojecteur, photos, fiches exercices, films, etc.

Modalité d'évaluation :

Evaluation diagnostique, formative et sommative
 Evaluation de satisfaction

Formateur(s) :

Professionnels spécialistes de la filière

Nombre de participants :

10 à 16 participants par groupe

Accessibilité :

PMR et PPDH : Nous contacter

Durée Totale : 740 heures

600 Heures en centre
 140 Heures en entreprise (*sauf salarié*)

Tarif : Nous contacter

Contenu de la formation :

Accueil et Intégration à la formation (4h)

- Accueil/Présentation de la formation, des participants et de l'équipe pédagogique
- Contractualisation du parcours de formation

Formation théorique et pratique (593 h)

CCP 1 - Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

- Gestion de l'approvisionnement de l'unité marchande
- Pilotage de l'offre produits de l'unité marchande
- Réalisation du merchandising de l'unité marchande
- Développement des ventes de services et des produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

CCP 2 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

- Établissement de prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Analyse des résultats économiques, financiers et réalisation des plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

CCP 3 - Manager l'équipe de l'unité marchande

- Recrutement et intégration de collaborateur de l'unité marchande
- Planification et coordination de l'activité de l'équipe de l'unité marchande
- Accompagnement de la performance individuelle
- Animation de l'équipe de l'unité marchande
- Conduction et animation de projet de l'unité marchande

Modalités de parcours de la formation :

- Parcours continue de formation
- Parcours par capitalisation (CCP, UC, ...)
- Parcours Alternance (Contrat pro ou d'apprentissage)
- Parcours VAE
- Autre (à préciser) :

Module – Compétences transversales

- Mise en œuvre des mesures de prévention, respect et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail
- Transmission des consignes oralement et par écrit
- Utilisation des outils numériques et des applicatifs de gestion de l'unité marchande
- Réalisation de veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande

Module : Technique de Recherche d'Emploi

Bilan de la formation (3 h)

- Point général sur le déroulement de la formation et appréciations des stagiaires (questionnaire de satisfaction)

Equivalences et passerelles vers d'autres formations :

- Sans objet

Continuités d'apprentissages :

- ❖ Bachelor européen (Management, Distribution, E-commerce).

Débouchés :

- ❖ Manager de rayon,
- ❖ Manager d'univers commercial,
- ❖ Chef de secteur,
- ❖ Responsable de magasin,
- ❖ Responsable de boutique,
- ❖ Gérant(e) de magasin,
- ❖ Responsable de point de vente.