

MANAGER-EUSE D'UNITE MARCHANDE



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.

Public visé :

formation ouverte aux demandeurs d'emploi*, salariés, CPF, CSP et également accessible via l'alternance

Dates Durée de référence : 06/01/2021 au 08/09/2021

1 155 heures : 735 h. en centre – 420 h. en entreprise



Validation de la formation :

Titre professionnel délivré par le ministère de l'Emploi de niveau 5 (BTS/DUT) de manager-euse d'unité marchande

La délivrance de la certification est conditionnée par le passage d'un examen. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) peuvent être obtenues en cas de réussite partielle à l'examen ou en suivant un ou plusieurs blocs de compétence.

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

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

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

A 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.

Modalités de la formation :

Formation modulaire ; individualisée ; présentiel ; présentiel enrichi ; accompagnement personnalisé sur plateau tech. Période de formation en entreprise ; possibilité contrat en alternance

Inscription :

beatrice.etienne@afpa.fr

Description métier :

Le manager d'univers marchand exerce son métier dans plusieurs types de surfaces commerciales alimentaire ou non alimentaire, qu'elles soient en libre-service ou en vente conseil assistée : hypermarchés, grands magasins, magasins populaires, supermarchés, les hard discount, Cash and Carry, grossistes, grandes surfaces spécialisées. Il est chargé de développer et gérer un centre de profit, de manager une équipe. Développeur, il optimise les ventes de produits alimentaires ou non alimentaires, en innovant, en conquérant des parts de marché, en fidélisant et en gagnant de nouveaux clients sur la concurrence. Gestionnaire d'un centre de profit, il analyse les indicateurs de gestion du tableau de bord et bâtit des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés. Il établit des prévisions de chiffres d'affaires, de marge et de frais généraux en tenant compte des historiques, des impératifs de l'enseigne et de son marché potentiel. Manager d'une équipe d'agents de maîtrise, d'employés commerciaux et administratifs qualifiés, de vendeurs, parfois de caissiers, il organise et contrôle le travail de ses collaborateurs. Il contribue à leur recrutement, les forme et les fait évoluer. Il donne du sens aux actions à mener et dispose d'une large autonomie. Il a une obligation de résultats dans le respect des objectifs définis.

Aptitudes souhaitées : goût pour le commerce et la vente, capacité à travailler en autonomie et en équipe ;

Contenu et durée sur la base d'un parcours standard :

BLOC DE COMPETENCES 1 - Accueil - Savoir-faire du métier de manager commercial (84 h) : S'intégrer dans le secteur d'activité. Connaître les différents usages du numérique et ses impacts sur la pratique professionnelle. Connaître les référentiels des métiers visés et appréhender les missions et responsabilités

BLOC DE COMPETENCES 2 - Gérer et animer son espace de vente (286 h) : Gérer l'approvisionnement d'un espace de vente. Réaliser le merchandising dans le respect de la réglementation, des règles d'hygiène et de sécurité. Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie. Piloter l'offre produits. Analyser les résultats économiques et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand. Etablir les prévisions économiques de l'univers marchand.

PERIODE ENTRERISE 1 - Compléter sa formation en entreprise et se préparer à intégrer le monde du travail (140 h) : Adopter le comportement attendu par les employeurs. S'intégrer dans une équipe de professionnels. Apprendre en situation professionnelle réelle. Mettre en œuvre, développer les compétences.

BLOC DE COMPETENCES 3 - La relation client dans un environnement omnicanal (105 h) : Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client.

PERIODE ENTRERISE 2 - Compléter sa formation en entreprise et se préparer à intégrer le monde du travail (140 h) : Adopter le comportement attendu par les employeurs. S'intégrer dans une équipe de professionnels. Apprendre en situation professionnelle réelle. Mettre en œuvre, développer les compétences.

BLOC DE COMPETENCES 4 - Manager l'équipe d'un espace de vente et conduire un projet (232 h) : Organiser l'activité de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées. Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe et à la formation de l'équipe. Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien. Recruter et intégrer un collaborateur. Accompagner la performance individuelle. Mener et animer un projet de l'unité marchande ou de l'enseigne.

PERIODE ENTRERISE 3 - Compléter sa formation en entreprise et se préparer à intégrer le monde du travail (140 h) : Adopter le comportement attendu par les employeurs. S'intégrer dans une équipe de professionnels. Apprendre en situation professionnelle réelle. Mettre en œuvre, développer les compétences.

Certification - Accompagner et sécuriser le stagiaire dans la passation de l'épreuve de certification.

MODULES TRANSVERSES (28 h) :

Module égalité Femme/ Homme : Adopter une posture non-discriminante dans sa vie professionnelle et personnelle.

Module développement durable : Sensibiliser aux problématiques du développement durable et de l'éco-citoyenneté, permettre à chacun d'être acteur du développement durable durant sa formation et dans l'exercice de son métier.

Module accompagnement des apprentissages : Élaborer sa stratégie individuelle d'apprentissage.

Module accompagnement vers l'emploi : S'outiller pour conduire efficacement ses démarches de recherche d'emploi.