



GFORM'VENTE
La formation durable !

les acteurs de
la compétence

Durée (1 an) : 600 heures
Dates : Nous contacter par téléphone.
Horaires : de 8h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00 (tous les lundis et mardis)
Tarif :
Contrat d'apprentissage :
5607€ (Le tarif peut varier en fonction de la branche professionnelle).
Contrat de professionnalisation :
9.15€/ heure net de TVA soit
4117.50€

Programme de formation en alternance

Apprentissage ou Professionnalisation

« **MANAGER D'UNITE MARCHANDE** »

Réf. MUM ALTER – RNCP : 32291

Développer la dynamique commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal : approvisionnement, offre de produits et services, marchandisage.

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

Manager l'équipe de l'unité marchande : recruter, planifier, conduire des projets.

Objectifs

Certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.

Date d'enregistrement : 03/02/2024

Public

Toute personne ayant le statut de demandeur d'emploi, salarié, ou en reconversion professionnelle

Prérequis

Prérequis : Être titulaire du BAC ou 5 années d'expérience professionnelle dans le domaine du commerce

Niveau exigé : BAC ou titre professionnel de niveau 4

Débouché

- ✓ Manager de rayon
- ✓ Manager d'espace commercial
- ✓ Manager de surface de vente
- ✓ Responsable/animateur
- ✓ Gestionnaire de centre de profit
- ✓ Responsable de point de vente

Modalités

Les inscriptions se font entre 2 mois 10 jours avant le démarrage

Vérification des prérequis, test de positionnement, entretien

Rythme de l'alternance

Le rythme préconisé pour une semaine est d'un jour au centre de formation et les autres jours en entreprise.

Diplôme visé

Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT)

Modalités de financement

Financement personnel, Pôle Emploi, Région, OPCO, CPF

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Contact référent handicap

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : gestion.gformvente@gmail.com

Contact

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : gestion.gformvente@gmail.com

Contenu

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

Compétences :

- ✓ Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- ✓ Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- ✓ Réaliser le marchandisage de l'unité marchande
- ✓ Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

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

Compétences :

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

MODULE 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande

Compétences :

- ✓ Recruter et intégrer 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

Session de certification

L'ensemble des modules (3 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de manager d'unité marchande.

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

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

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

CCP - **Manager l'équipe de l'unité marchande** = module 3

Activités à privilégier en entreprise

En début de parcours

- Stocker, ranger et mettre à disposition les produits • Suivre, analyser les stocks à l'aide des outils de traçabilité • Réaliser des inventaires, analyser les résultats d'inventaire • Réceptionner la marchandise et traiter les anomalies de réception • Analyser l'offre produits • Implanter l'offre produits • Analyser l'efficacité d'une implantation • Vendre les services et les produits • Concevoir et mettre en place des événements commerciaux

En milieu de parcours

- Analyser les données économiques et financières • Présenter les prévisions à l'équipe • Proposer les prévisions de l'unité marchande à la hiérarchie • Elaborer et renseigner un tableau de bord • Elaborer et renseigner un compte de résultat • Analyser, bâtir le plan d'actions

En fin de parcours

- Recruter, intégrer un collaborateur • Planifier et ajuster les horaires de travail de l'équipe • Evaluer le niveau de maîtrise d'une compétence, le degré d'implication et le potentiel du collaborateur • Analyser les actes de ventes et les indicateurs de performance d'un collaborateur • Conduire les différents types d'entretiens individuels • Préparer et animer des réunions, Briefing, débriefing l'équipe selon les événements • Définir le périmètre d'un projet et analyser les enjeux d'un projet

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratique
- Visites des alternants en entreprise par le référent pédagogique
- Nomination d'un tuteur/maître d'apprentissage

Outils pédagogiques : cours, vidéo, plateforme d'apprentissage, sorties culturelles

Supports pédagogiques : Livret remis au stagiaire

Eléments matériels de la formation

Supports techniques : De nombreuses mises en situation

Salle de formation : Salle climatisée, espace de restauration, accès aux personnes en situation de handicap

Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant : - Des salles polyvalentes-

Matériel audio-visuel : caméscope, vidéo projecteur...- Ressources documentaires

Equipements divers mis à disposition : Un ordinateur portable avec une connexion internet

Documentation : Le formateur s'appuiera sur des ouvrages et des vidéos disponibles

Compétences des formateurs

Consultant-Formateur certifié Formateur Professionnel d'Adultes

Experts dans le domaine du commerce et la vente

Suite parcours : néant

Equivalence : néant

Passerelle : néant

Modalités d'évaluation : QCM, contrôles continus, ECF (évaluation en cours de formation) et examen blanc.

Sanction Certification (ou d'acquisition des compétences)

Certification du Titre Professionnel de Manager d'Unité Marchande de niveau V

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences.

QUELQUES INFORMATIONS

Statistiques

Cette formation a déjà été **suivie par 0 stagiaires en alternance dont 0 apprenti**

Le **taux de présentation** : NE

Le **taux de réussite** (certifiés) : NE

Le **taux de satisfaction** : NE

Le **taux d'insertion** : NE (**dans le métier ...% et autre secteur ...%**)

Le **taux d'abandon** : NE

Le **taux de rupture** (apprentissage) : NE

Le **taux de poursuite d'étude** : NE

NE = Non Evaluable

Mise à jour le 15/02/2024

Ces indicateurs sont disponibles sur le site :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>