

QUELQUES INFORMATIONS CHIFFRÉES

Cette formation a déjà été suivie par nombre stagiaires.
L'évaluation de leur satisfaction se monte à nombre %.
(taux de retour de l'enquête : nombre %)
Le taux d'obtention des diplômes (objectifs atteints) est de nombre %.
Le taux de poursuite d'études est de nombre %.
Le taux d'interruption en cours de formation est de nombre en %.
Le taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné à la suite des formations dispensées est de nombre%.
Le taux de la valeur ajoutée de l'établissement est de nombre %.

Objectifs

- Piloter l'offre produits, maintenir l'unité marchande attractive, gérer les stocks et optimiser les ventes
- Gérer et animer une équipe, organiser et coordonner l'activité d'une équipe
- Assurer la gestion financière et économique et contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande.

Contenu

BC 01 : 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.
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal.

BC 02 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

- Etablir 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

BC 03 : Manager l'équipe de l'unité marchande

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.
- Compétences transversales de l'emploi :
- Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail.
- Transmettre les consignes oralement et par écrit.
- Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande.
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande

Modalités et délais d'accès

- A la réception de la fiche d'inscription, nous vous contacterons pour vous confirmer votre inscription et une convention de formation professionnelle, établie selon les textes en vigueur, vous sera adressée en double exemplaire dont un à nous retourner signé.
 - Dans le cas où le nombre de participants inscrits serait jugé pédagogiquement insuffisant, le Centre de Formation se réserve le droit d'annuler ou de reporter la session.
- Le délai d'annulation est toutefois limité à 15 jours avant la date prévue de commencement de la formation.
- Les places étant limitées nous vous conseillons de nous retourner ce formulaire d'inscription au plus vite.

Public :

Tout public

Prérequis :

BAC

Durée :

735 heures

Effectifs :

10 à 14 apprenants



Démarches pédagogiques

Inscription/ Entretien/Test de prérequis

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Une responsable pédagogique
- Formateur diplômé avec une expérience dans le domaine

Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel/ théorie et pratique

Outils pédagogiques

Déroulé pédagogique/ Référentiels/ Arrêtés relatifs au titre

Éléments matériels de la formation

- Salle de formation : table chaise, écran
- Équipements divers mis à disposition : ordinateur avec connexion
- Documentation : Support

Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

<p>Suivi :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu • Livret de suivi • Emargement <p>Validation : Titre professionnel de niveau V délivré par un jury habilité par le ministère chargé de l'emploi Arrêté du 22 décembre 2015 modifié relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi</p>	<p>Évaluation :</p> <p>Une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).</p> <p>b) Un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.</p> <p>c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.</p>
<p>http://www.oif-formation.fr/ :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programme • Taux de participation • Taux de satisfaction • Taux d'abandon 	<p>Equivalences, passerelles : RNCP32291 - TP Manager d'unité marchande - France Compétences (francecompetences.fr)</p> <p>Suites de parcours : RNCP32291 - TP - Manager d'unité marchande - France Compétences (francecompetences.fr)</p>

Accessibilité aux PSH

Les personnes se trouvant dans une situation de handicap et qui nécessitent une adaptation technique, matérielle ou pédagogique doivent prendre contact avec le centre avant de s'inscrire. Cela afin d'étudier la faisabilité du projet de formation ainsi que les modalités à mettre en œuvre pour un accueil optimal.