

Secteur d'activités: commerce, vente, distribution

☑ PUBLIC

Tout public

☑ DURÉE

560 heures (18 mois)

☑ EFFECTIFS

12 apprenants

☑ PRÉREQUIS

- Niveau Classe de 1ère ou équivalent
- CAP/BEP/Titre Professionnel de niveau 3 dans les métiers de la vente ou du service à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle

☑ TARIFS ET FINANCEMENTS

OPCO , Nous consulter

☑ RÉSULTATS

Aucune session.

☑ MODALITÉS DE LA FORMATION

- Présentiel
- 1 jour en centre, 4 jours en entreprise

OBJECTIFS :

- Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client
- Participer à l'attractivité de l'unité marchande, à la gestion des approvisionnements et au développement des ventes.
- Animer l'équipe au quotidien, la mobiliser pour atteindre les objectifs de vente.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

AT1 : Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie.

AT 2 : Animer l'équipe d'une unité marchande

- 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

DÉMARCHES PÉDAGOGIQUES

MODALITÉS D'ACCÈS A LA FORMATION

- Réunion d'information collective et ou entretien individuel physique et ou téléphonique
- Dossier de demande de formation
- Test de positionnement
- Entretien individuel d'accompagnement en formation

PÉRIODE D'INTÉGRATION

Accueil, Présentation des objectifs de formation, Connaissances de l'environnement professionnel, Sensibilisation au développement durable, Adaptation du parcours de formation, RAN bureautique et numérique, Atelier VSI (1 semaine).

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Une plateforme pédagogique est mise à votre disposition pour accéder aux supports de cours et approfondir vos connaissances.

PASSERELLES OU MÉTIERS VISÉS

Suite à cette formation, des passerelles sont possibles pour une poursuite d'études sur un niveau de qualification supérieure ou transverse dans le secteur :

- TP Manager d'Unité Marchande

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES RÉSULTATS (OU D'ACQUISITION DES COMPÉTENCES)

- Evaluation des acquis de compétences tout au long de la formation (Évaluation en Cours de Formation ECF)
- Visite en entreprise pour évaluer la mise en pratique des compétences théoriques
- Rédaction d'un dossier professionnel et de production.
- Session d'examen pour valider le Titre Professionnel devant un jury composé de professionnels habilités (constitué d'une épreuve de mise en situation Professionnelle, de Questionnements à partir des productions, d'un entretien technique, et d'un entretien final)

SUIVI

- Emargement
- Questionnaire d'évaluation de la formation

<http://www.oif-formation.fr/>

- Programme
- Taux de participation
- Taux de satisfaction
- Taux d'abandon

FORMATEURS

- Expérimentés dans le domaine visé.
- Les stagiaires bénéficient d'un accompagnement personnalisé et individualisé

DIPLÔME VISÉ

Titre professionnel de niveau 4 délivré par le MINISTRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

En situation de handicap, contactez-nous afin de bénéficier d'un accompagnement spécifique, des aménagements adaptés à vos besoins seront mis en place.

Centre de la Réunion

☎ 02.62.71.44.17

@ contact@oif-formation.fr

📍 222 RUE MARIUS ET ARY LEBLOND 97410 SAINT PIERRE

Centre de Mayotte

☎ 06.39.29.33.75

@ contact.mayotte@oif-formation.fr

📍 7 RUE DE LA ROSE 97680 MROALE

JANVIER 2024