



Titre Professionnel Niveau 5 (BAC + 2) : Manager d'unité marchande

Public : Tout public.

Effectif : entre 10 et 12 participants.

Formation : En Alternance Apprentissage : 1 jour par semaine en centre de formation sur 14 mois soit 448 heures

En Continu : possibilité sur demande

Prérequis : Être titulaire du BAC ou diplôme, certification équivalente

Formateur : Consultant.

Code RCNP : RNCP3876 - TP

Nom du certificateur : DEETS REUNION

Date d'enregistrement de la certification : en cours

Résumé

Le manager d'unité marchande contribue à la satisfaction et à la fidélisation du client, le manager d'unité marchande pilote l'offre produits et maintient l'unité marchande attractive. Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur/ Il assure sa gestion financière et économique tout en optimisant le rendement économique de l'unité marchande.

Objectifs de la formation

Acquérir les compétences clés du manager d'univers marchand dont l'objectif principal est d'assurer la gestion intégrale du point de vente sur l'aspect humain, matériel et commercial.

Compétences visées

- 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

Le programme

1. 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

2. Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'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.

3. 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

Débouchés

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises
- Entreprises de service

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager d'univers commercial
- Manager de rayon fabrication alimentaire/frais
- Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec
- Responsable/animateur
- Responsable de magasin
- Responsable de boutique
- Gérant de magasin
- Responsable de succursale
- Responsable de point de vente
- Responsable de département
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef de rayon

www.capital-formation.re

Centre d'Affaires Ze Bureau - 123 Route de

Etage n° 1 ; Portes 9 & 11 - 97435 SAINT-GILLES LES HAUTS - Tél : 0262 71 13 03 - e-ma

00129 - NAF : 8559A - Organisme de formation enregistré sous le n° 905702055 37 106710 0470372024

Notre approche pédagogique

Résolument actif, le parcours s'articule autour d'activités ludo-pédagogiques, mises en situation et réflexion individuelle. Il invite le participant à une véritable implication et mobilisation individuelle, à partir d'objectifs de progrès définis au départ.

Les cours auront lieu en présentiel : sur site.

Modalités d'évaluation

Mise en situation professionnelle : 04h h 30 min

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Dans le cadre d'un projet d'une unité marchande, le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes. Il élabore, à l'aide d'un logiciel de présentation, un diaporama présentant le projet et son déploiement.

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).

- **Entretien technique : 01 h 45 min**

L'entretien technique a lieu après la mise en situation. Il comporte trois parties :
Première partie : préparation (15 min)

- Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation.
- Deuxième partie (30 min)
Pendant 10 minutes, le candidat présente un diaporama réalisé lors de la mise en situation.
- Pendant 20 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

- **Entretien final : 00 h 30 min**

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury vérifie la compréhension du métier et de son contexte d'exercice par le candidat.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 06 h 45 min

Examen oral de fin de formation devant un jury habilité par la DEETS REUNION

Possibilité de valider le titre entier ou par certificat de compétences professionnelles (CCP).

Délais d'accès

Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation est entre 1 à 6 mois

Modalités d'accès

- Notre centre de formation est un établissement permettant l'accès des personnes à mobilité réduite.
- Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap.

Tarifs

Pour toute demande, veuillez prendre contact au 0262.71.13.03

Lien REAC :

<https://www.banque.di.afpa.fr/EspaceEmployeursCandidatsActeurs/EGPResultat.aspx?ct=00136m08&type=t>

www.capital-formation.re

Centre d'Affaires Ze Bureau - 123 Route de l'Eperon

Etage n° 1 ; Portes 9 & 11 - 97435 SAINT-GILLES LES HAUTS - Tél : 0262 71 13 03 - e-mail : contact@capital-formation.fr Siret : 413 994 617 00129 - NAF : 8559A - Organisme de formation enregistré sous le n° 989702099 97 Maj le 04/03/2024