Formation professionnelle

Qualifier pour développer, innover pour réussir

Lieu de la formation : Antenne de La Ciotat
270 rue La Pérouse 13600 La Ciotat
accueil@adef-asso.com
Tél. 04 42 08 48 30 - Fax 04 42 71 84 43

Responsable de la formation : Elise TOBAL
elise.tobal@adef-asso.com

TP Manager d'unité marchande

Titre professionnel de niveau 5 européen permettant d'acquérir les compétences requises pour piloter l'offre produits, maintenir l'unité marchande attractive, gérer les stocks et optimiser les ventes. **Code ROME** *D1502 D1503 D1301 D1509*

QUALIFIER

Présentation générale

Le Titre professionnel Manager d'unité marchande forme des managers capables de favoriser la dynamique commerciale de l'univers marchand, faire évoluer les ventes et gagner des parts de marché sur la concurrence, intégrer la stratégie marketing multicanal de l'enseigne afin de développer les ventes complémentaires et fidéliser la clientèle.

Contenu et organisation de la formation

La formation se déroule en alternance entre l'organisme de formation et l'entreprise d'accueil.

La durée de formation varie en fonction de la situation et du statut de l'apprenant.

Modules d'enseignement

- 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
- Anglais
- Accompagnement individualisé

DÉVELOPPER

Objectifs du titre professionnel

Se qualifier en gestion commerciale, économique et financière et en management d'équipe afin d'accéder à la vie active avec une certification reconnue et recherchée.

Compétences à acquérir

Le titulaire du titre professionnel doit savoir

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal : gérer l'approvisionnement, piloter l'offre produits, réaliser le marchandisage, développer les ventes de services et de produits en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal.

- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande : établir les prévisions économiques et financières, analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande.

- Manager l'équipe de l'unité marchande : recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande, planifier et coordonner l'activité de l'équipe, accompagner la performance individuelle, animer l'équipe, conduire et animer un projet de l'unité marchande.

INNOVER

Un établissement où les apprenants sont acteurs de la vie du centre et prennent part à la démarche d'amélioration continue de la qualité.
Un établissement où les apprenants sont à l'initiative des projets socio-éducatifs et co-rédigent les chartes de vie collective, pour le bon usage des ressources informatiques et d'engagement pour un développement durable et solidaire.
Un établissement engagé dans la transition numérique au service de la pédagogie et des apprenants.

Une adaptation des modalités pédagogiques

- Parcours de formation individualisé.
- Enseignement personnalisé en fonction des besoins de chaque apprenant.
- Suivi individualisé de la formation par l'équipe pédagogique (formateurs et responsable de la formation) : visites en entreprise, bilans, évaluations formatives.
- Temps de régulation collective et individuelle permettant à chaque apprenant de prendre du recul et d'analyser son parcours.

Un lien privilégié Organisme de formation – Apprenant – Entreprises

- Livret de liaison pédagogique entre l'organisme de formation et l'entreprise, utilisé par l'apprenant, le formateur et le tuteur en entreprise.
- Rencontres pédagogiques : visites en entreprise des formateurs et responsable de la formation.
- Mobilisation d'un réseau d'entreprises d'accueil.

Des démarches accompagnées

Les coordonnateurs relations entreprises et les formateurs :

- mettent en contact les employeurs, les candidats, les prescripteurs, les opérateurs de compétences (OPCO).
- accompagnent les candidats et les employeurs dans leurs démarches administratives.

RÉUSSIR

Notre centre prend en compte les situations de handicap, renseignez-vous auprès de nos référents filières.

Débouchés du diplôme

- 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, Gestionnaire de centre de profit, Chef de rayon, Responsable de boutique, Gérant de magasin, Responsable de succursale, Responsable de point de vente, Responsable de département.

Entreprises concernées

- Plusieurs types de surfaces commerciales : grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques, négoces interentreprises.

Perspectives, suites de parcours, équivalences et passerelles

- Les titres professionnels du ministère de l'emploi sont reconnus par le pragmatisme de leurs contenus, centrés sur des compétences professionnelles directement utilisables.
- Ils visent à permettre à des personnes sorties du système scolaire sans diplôme, à des personnes expérimentées qui souhaitent valider les acquis de leur expérience ou à des personnes qui souhaitent se reconvertir d'obtenir une nouvelle qualification reconnue par les entreprises.
- Le titulaire du Titre professionnel Manager d'unité marchande possède une qualification reconnue et suffisante pour entrer dans la vie active. Cependant il lui est possible de poursuivre vers un niveau supérieur avec un Bachelor en école de commerce par exemple, comme le Bachelor Marketing et Management de la Grande Distribution.
- Équivalence avec des blocs de compétences d'autres certifications professionnelles : nous consulter.