

MANAGER D'UNITE MARCHANDE

Formation certifiante éligible CPF

 300 à 600h

 Présentiel

 Handicap friendly

 Certifiant

Le parcours MANAGER D'UNITE MARCHANDE est éligible au Compte Personnel de Formation et conduit au Titre Professionnel du même nom, inscrit au RNCP et délivré sous l'égide du Ministère du Travail. L'obtention de cette certification, qui atteste de la maîtrise de compétences spécifiques, est conditionnée à la réussite d'un examen final qui se déroule devant jury, au terme du parcours de formation.

□ Contenu du Titre Professionnel

Le Titre Professionnel MANAGER D'UNITE MARCHANDE est composé de 3 certificats de compétences professionnelles (CCP) :

- CCP1 - "Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal"
- CCP2 - "Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande"
- CCP3 - "Manager l'équipe de l'unité marchande"

Le candidat a la possibilité de capitaliser un ou plusieurs blocs de compétences (CCP) pour accéder au titre.

□ Objectifs

- Savoir gérer au quotidien et bâtir un plan d'action pour atteindre les objectifs négociés
- Être en mesure d'établir les prévisions de chiffres d'affaires et de marges
- Être capable d'optimiser l'approvisionnement et la présentation de l'offre pour optimiser les ventes
- Maîtriser les techniques managériales pour faire progresser son équipe et la faire adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise

□ Moyens Pédagogiques

Cette formation est dispensée en **cours collectifs réduits (2 à 8 personnes maximum en présentiel)** afin de favoriser la mise en pratique et optimiser ainsi l'efficacité de la formation. Elle fait également intervenir un grand panel de moyens pédagogiques destinés à aider le stagiaire dans sa démarche d'acquisition des savoirs et des savoir-faire.



COURS
PRÉSENTIELS



TRAINING EN
LIGNE



JEUX DE ROLE



EXERCICES & MISE
EN APPLICATION



ACCOMPAGNEMENT
INDIVIDUEL



TUTORAT

Les supports de cours sont remis aux stagiaires sous format numérique au début de chaque module.

☐ Programme

MODULE 1

Marketing Commercial

Objectifs :

Comprendre l'intérêt du Marketing pour l'entreprise

Apprendre à utiliser les techniques du Marketing pour mettre en valeur son offre et sa structure

Thématiques abordées :

- La Démarche Marketing
- Matrice SWOT et stratégie Marketing
- Segmentation, Ciblage, Positionnement
- Marketing Mix

MODULE 2

Merchandising et performance du point de vente

Objectifs :

Apprendre à présenter une offre performante en point de vente

Thématiques abordées :

- Intérêts et enjeux du merchandising
- Grands principes du merchandising
- Comprendre les comportements d'achat et la gestion des flux magasin
- Influencer, capter l'attention et théâtraliser

MODULE 3

Piloter la performance commerciale

Objectifs :

Apprendre à interpréter les chiffres-clés de performance commerciale

Savoir engager les actions correctives adéquates

Thématiques abordées :

- Enjeux et objectifs du suivi de la performance commerciale
- Définition des indicateurs-clés de suivi de la performance commerciale
- Principales méthodes d'analyse et de lecture

MODULE 4

Réussir ses entretiens client

Objectifs :

Approfondir et mettre à jour ses techniques de vente
Savoir adopter un comportement orienté client

Thématiques abordées :

- Décoder les motivations de son interlocuteur
- Créer un contexte favorable à l'échange
- La vente situationnelle
- Apprendre à détecter les attentes clients
- Les bonnes attitudes à adopter en clientèle
- Gérer les situations conflictuelles face à un client

MODULE 5

Optimiser la gestion des stocks et des achats de marchandises

Objectifs :

Connaître les grandes étapes du processus d'approvisionnement et les mettre en œuvre

Thématiques abordées :

- Rôle de l'acheteur en entreprise
- Définir le besoin achat
- Construire et mettre en œuvre la stratégie d'approvisionnement
- Sélectionner et gérer les fournisseurs

MODULE 6

Calcul des coûts de revient

Objectifs :

Maîtriser les fondamentaux de la comptabilité analytique
Maîtriser les techniques de calcul des coûts
Savoir analyser la performance d'une structure à travers les outils de comptabilité de gestion

Thématiques abordées :

- Concepts clés : définition et typologie des coûts
- Méthode des coûts variables et des coûts complets
- Organisation en centres de responsabilités
- Suivi de la performance budgétaire
- Suivi des tableaux de bord opérationnels

MODULE 7

Fondamentaux du Management d'équipe

Objectifs :

Se remémorer les techniques fondamentales du Management
Savoir gérer efficacement tout type de situation managériale

Thématiques abordées :

- Rôles et missions du Manager
- Affirmer sa posture de Manager
- Trouver un équilibre entre opérationnalité et management
- Motiver et accompagner pour faire évoluer
- Les styles de management et comment les adapter à son équipe

MODULE 8

Techniques de recrutement et d'embauche

Objectifs :

Acquérir les méthodes fondamentales d'un recrutement efficace
Connaître et savoir utiliser les grands outils du recrutement

Thématiques abordées :

- Enjeux du recrutement et identification des besoins
- Organiser le sourcing candidats
- Pré-sélection et entretien de recrutement
- Sécuriser son recrutement
- Réussir la phase d'intégration

MODULE 9

Le Social Selling ou la prospection 4.0

Objectifs :

Découvrir l'univers du Social Selling
Savoir mettre en œuvre les techniques du Social Selling

Thématiques abordées :

- Etablir une présence sur les réseaux sociaux
- Trouver des prospects
- Créer de l'engagement, convertir et automatiser
- Outils et Ressources du Social Selling

❑ Public concerné et débouchés

Managers de point de vente, en succursale ou franchise, tous secteurs confondus et plus largement toute personne occupant la fonction de gestion et de pilotage d'un centre de profit prenant la forme d'un point de vente.

❑ Pré-requis & Conditions d'accès

Maîtrise orale et écrite de la langue française. Connaissances de base en bureautique et web. Pas de diplôme spécifique requis. Un ordinateur portable équipé du pack office est nécessaire au bon déroulement de la formation.

❑ Modalités et délais d'accès

- Sélection : sur entretien
- Délai d'accès : 3 semaines

❑ Evaluation des connaissances

Les stagiaires sont évalués à l'issue de chaque module et en cours de module (QCM, questions de réflexion, étude de cas)

❑ Mesure de la satisfaction client

Un questionnaire de satisfaction est remis au candidat en fin de module ainsi qu'un questionnaire de satisfaction générale au terme du parcours de formation

❑ Sanction(s) et passerelles

- Attestation de formation
- Titre professionnel de Niveau 5 équivalent Bac+2 (sous condition de présentation et d'obtention)
- Passerelle possible vers un parcours universitaire de niveau Bac+2

❑ Accès handicap

Locaux et parcours sont accessibles aux personnes handicapées. Merci de nous préciser si cela est votre cas afin que nous puissions adapter notre prestation à vos besoins.

❑ Taux de réussite à l'examen

- 100% (année scolaire 2021)

❑ Tarif

A partir de 25€ HT/heure. Votre contact : Delphine MINASSIAN – **09 86 09 98 78**

(Ceci est un exemple de programme. Chaque candidat bénéficie d'un parcours personnalisé constitué en fonction de ses besoins.)