

OBJECTIFS & COMPÉTENCES
PROFESSIONNELLES VISÉES

- Développer la dynamique d'un point de vente dans un univers OMNISCANAL
- Optimiser la performance économique de l'unité marchande : analyser, piloter, agir
- Encadrer et manager une équipe, faire adhérer à ses projets et conduire des actions commerciales omniscanales

ALT_MUM

16 mois de formation - 434h de formation

Rythme : voir calendrier

Coût de la formation pris en charge par l'OPCO et l'entreprise

Statut : salarié

Prérequis et accessibilité

Dynamisme, motivation aux challenges, bon sens du relationnel et aptitudes commerciales / Appétences pour les outils numériques et le monde digital

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter.

Moyens pédagogiques et encadrement

Formation dispensée en présentiel et/ou à distance par des formateurs professionnels de la vente : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle. Préparation au titre professionnel certifié RNCP



LIEU DE FORMATION

à Modula Formation
(Bordeaux / Bayonne / Limoges / La Rochelle) et/ou à distance



DÉBOUCHÉS

Responsable rayon,
Manager d'espace commercial,
Responsable boutique,
Manager de surface de vente



ÉVALUATION - CERTIFICATION

Titre professionnel Niveau 5 (BAC+2)
inscrit au RNCP 38676
« **Manager d'Unité Marchande** »



Admission

Dossier de candidature
Test de positionnement
Entretien individuel de motivation avec MODULA FORMATION

www.modula-formation.com

Contactez-nous !

05 56 44 58 68

contact@modula-formation.com

7, avenue
Raymond Manaud
33520 BRUGES

PROGRAMME FORMATION - ALTERNANCE - MANAGER D'UNITE MARCHANDE

INTRODUCTION 2 JOURS - 14H

CCP 1 : DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

15 JOURS - 105H

CCP 2 : OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'UNITE MARCHANDE

11 JOURS - 77H

CCP 3 : MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

12 JOURS - 84H

COMPETENCES TRANSVERSALES

12 JOURS - 84H

PREPARATION AU TITRE PROFESSIONNEL ET EPREUVES

10 JOURS - 70H

- Journée intégration / Tour d'horizon du métier
- Fondamentaux du Commerce
- 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
- 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
- Respecter les budgets alloués, et faire du reporting
- 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
- Mettre en oeuvre 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 : WEBMARKETING
- Maîtriser tous les outils de COMMUNICATION DIGITALE : création site web, e-boutique, click and collect, réseaux sociaux, marketplace
- Connaître les solutions logistiques, de paiement et gérer la relation avec les fournisseurs
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande
- Connaître les blocs de compétences liés au Titre professionnel
- Acquérir les UE en vigueur
- Travailler son dossier de présentation et son oral
- Réaliser plusieurs examens blancs
- Préparer de façon encadrée le passage de l'examen
- Passer l'examen en fin d'alternance selon Référentiel de Certification / Référentiel d'évaluation

A la fin de ce parcours de formation, le stagiaire en formation prépare et passe l'examen au titre professionnel de niveau 5 (Bac +2) de Manager d'Unité Marchande
Passage de l'examen

- Épreuve de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle
- Dossier de synthèse de pratique professionnelle (DSPP)
- Résultats aux Évaluations passées en Cours de Formation (ECF)
- Entretien final avec le jury

Des qualifications partielles, sous la forme des certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues :

CCP - **Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal**

CCP - **Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande**

CCP - **Manager l'équipe de l'unité marchande**

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

- Certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION
- Certification enregistrée le 03/03/2024 (valide 2 ans)

TYPOLOGIE DES FORMATEURS :

Intervenants professionnels avec de l'expérience dans le commerce et/ou le E-commerce

Manager ou gérant de business unit

Témoignages, échanges avec des professionnels en activité

Formateurs certifiés en Management

