

TITRE PROFESSIONNEL

« MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE »



AMB Formations, vous faire avancer

Public Concerné

Demands d'emploi jeunes et adultes ayant un projet validé par le pôle emploi dans les métiers cités.

Prérequis Formation

- Disposer d'un diplôme de niveau 4 ou d'un titre professionnel dans le secteur de la vente.
- Et/ou d'une expérience professionnelle confirmée dans les métiers de la vente

Prérequis Métier

- Maîtriser les savoirs de base (lire / écrire / compter)
- Être disponible selon l'amplitude d'ouverture des magasins

Objectifs

Le manager de l'unité marchande coordonne l'activité de l'équipe, il identifie les besoins en perfectionnement, il gère et développe une structure commerciale.

En bonus pour vos révisions, une plateforme e-learning dotée des supports de cours est accessible aux apprenants en tant que complément de cours.

La formation est dispensée entièrement en présentiel.

Contenu de la formation

Module 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal.

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre de produit 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 compte le parcours d'achat omnicanal

Module 2 : Optimiser la performance économique et 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

Module 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

Module 4 : Compétence professionnelle :

- La lutte contre la discrimination
- Bureautique, CV, maîtrise pack office (PowerPoint Excel)
- Préparation à un entretien

Durée

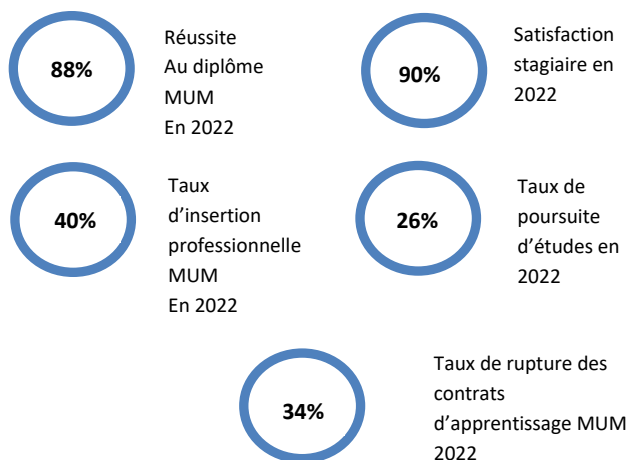
Cette formation d'une durée de 456 heures en alternance est un contrat de travail de 12 mois avec des semaines de 35h, réparties de la manière suivante :

- 27 h en magasin
- 8 h en formation

Délais d'accès de la formation

Les entrées et sorties en formation sont permanentes toute l'année. Votre entrée en formation se fait dans un délai maximum d'un mois sous réserve d'un entretien concluant.

Résultats



Aptitudes souhaitées

- Avoir le sens du contact
- Être Dynamique
- Être Rigoureux et Organisé
- Avoir le sens du contact
- Avoir l'esprit d'équipe
- Savoir faire preuve de diplomatie

Présentation métier

Le/la Manager d'Unité Marchande exerce son métier dans plusieurs types de surfaces commerciales à dominante alimentaire ou non alimentaire, qu'elles soient en libre-service ou en vente conseil assistée : hypermarchés, grands magasins, magasins populaires, supermarchés, les hard discount, grossistes, surfaces spécialisées en équipement de la personne, de la maison, en sports loisirs, en bricolage.

Il/elle est chargé de développer et gérer un centre de profit, de manager une équipe :

- Gestionnaire d'un centre de profit, il/elle analyse les indicateurs de gestion du tableau de bord et bâtit des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés. Il/elle établit des prévisions de chiffres d'affaires, de marge et de frais généraux en tenant compte des historiques, des impératifs de l'enseigne et de son marché potentiel.

- Manager d'une équipe d'employés commerciaux et administratif qualifiés, de vendeurs, parfois de caissiers, il/elle organise et contrôle le travail de ses collaborateurs. Il/elle contribue à leur recrutement, les forme et les fait évoluer. Il/elle fédère son équipe autour de projets en créant un climat social favorable. Il/elle donne du sens aux actions à mener et dispose d'une large autonomie. Il/elle a une obligation de résultats dans le respect des objectifs définis.

11 rue Pradier – 75019 PARIS

Tel : 01.53.19.02.50 – Fax : 01.77.65.65.92

Email : contact@amb-formations.fr - Site : www.amb-formations.fr

Siret : 413 309 972 000 37 – Code APE : 8559A – N° De Formation : 11 75 28 61 275 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état)

Etablissement d'Enseignement Privé de Formation Professionnelle Continue

Rome

Rome : D1301, D1502, D1503

Formacode : 34056, 34587

Code CPF : 7638

RNCP: RNCP32291

Référent handicap

Si vous êtes en situation de Handicap, vous pouvez à tout moment contacter le référent Handicap.

Nous mettrons tout en œuvre afin que vous puissiez suivre votre formation dans les meilleures conditions.

Mme Sandrine TALLON – sandrine@amb-formations.fr

Nombre de participants

De 6 à 25 participants maximum.

L'équipe pédagogique

Cette formation est animée par une équipe de formateurs expérimentés et formés à la pédagogie des adultes.

Les savoirs professionnels sont dispensés par des formateurs qui ont une pratique professionnelle avérée de ce métier.

Modalité de sélection

- Réunions d'informations
- Entretiens individuels
- Envoyez votre cv à : contact@ambf.fr

Conditions de réussite

Les évaluations pour la formation MUM se font sous les formes suivantes :

- QCM
- Evaluation orale
- Evaluation écrite

Des évaluations sont effectuées en fin de chaque module ou environ tous les 2 mois.

Des évaluations complémentaires peuvent être faites sur demande volontaire du stagiaire ou du formateur.

Avant la fin de sa formation et pour pouvoir se présenter à l'examen final, le salarié s'engage à :

1. Au minimum 3 mois avant l'examen final : remplir son dossier d'inscription,
2. Au minimum 1 mois avant l'examen final : remettre au centre de formation tous documents nécessaires (fiche d'inscription à l'examen, copie de la carte d'identité, dossier professionnel et annexes du titre souhaité).
3. Obtenir les notes minimales aux examens intermédiaires
Ne pas avoir eu plus de deux avertissements pendant le temps de sa formation
4. Compléter son livret d'apprentissage.

MAJ : Octobre 2023

Prix pour les bénéficiaires

La formation est financée par l'opérateur de compétence en lien avec l'entreprise, La formation n'engage aucun coût financier pour le bénéficiaire.

Bloc de compétences, débouchés et poursuite d'études

A l'issue de cette formation, le candidat sera en mesure de travailler dans tous les secteurs du commerce et de la distribution. Il pourra exercer les métiers suivants :

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager en magasin
- Responsable des ventes
- Chef des ventes
- Chef de rayon

Retrouvez toutes les informations sur les blocs de compétences, les métiers visés et les suites de parcours possible sur la fiche formation du Registre National de la Certification Professionnelle :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32291/>

Ce titre professionnel vous permet une poursuite d'études. Vous pouvez notamment poursuivre votre scolarité en licence ou en Bachelor européen (Management, Distribution, E-commerce).

Contact

Si vous souhaitez postuler à cette offre de formation vous pouvez :

- Envoyer votre cv à : contact@ambf.fr
- Nous contacter par téléphone au : 01.53.19.02.50
- Ou bien vous présenter à l'une de nos réunions d'informations collectives tous les mercredis à 14h au 11 rue Pradier, 75019 Paris.

Obligations de formation

Pendant toute la durée de sa formation, le salarié s'engage à :

1. Suivre avec assiduité les enseignements dispensés par l'organisme de formation et la formation professionnelle assurée dans l'entreprise ;
2. Remettre à l'organisme de formation tout document ou justificatif d'absence dans les 48 heures suivant l'absence,
3. Remettre à l'entreprise tout document ou justificatif d'absence dans les 48 heures suivant l'absence,
4. Se présenter à la formation, aux épreuves d'évaluation et d'examens,
5. Signer les fiches de présence en formation, à chaque session de formation et d'examens.

A la fin de cette formation, AMB Formations délivre un titre professionnel reconnu de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail) et/ou un certificat de réalisation.

Il est possible d'effectuer le passage du titre avec un crédit CCP.