

Manager d'Unité Marchande

Titre Professionnel de niveau 5

(Cette certification, totale ou partielle est également accessible dans le cadre de la formation tout au long de sa vie et de la Validation des Acquis de l'Expérience)
Référence du titre : TP-32291 Code NSF : 312m : Commerce, vente Code ROME : D1502/D1503/D1301/D1509



Option **BIO** activable sur demande

Prérequis

- Avoir plus de 16 ans
- Pour les bénéficiaires de la RQTH, une orientation professionnelle délivrée par la CDAPH. Pour les autres publics, sur devis et sous réserve d'un financement (nous contacter)
- Bon niveau terminale ou Bac. Bonne pratique de la langue française et des chiffres
- Aisance relationnelle, sens de l'accueil et du service, excellente présentation
- Réactivité
- Résistance au stress, à la station debout permanente, au port de charges, au travail à un rythme soutenu pour faire face à l'affluence

A noter : À la fin de la période préparatoire, l'équipe pluridisciplinaire valide l'accès en période qualifiante.

Durée



24 mois en alternance

Effectifs



12 personnes

Tarifs

Parcours et hébergement pris en charge par l'assurance maladie sur orientation CDAPH.

Sur devis pour les autres publics ou pour des modules adaptés.

Objectifs

- Se qualifier à un métier !
- Retourner rapidement à l'emploi
- Bénéficier d'un parcours de réadaptation professionnelle avec un accompagnement adapté à ses besoins

Descriptif du métier

Le Manager d'Unité marchande est responsable d'un secteur ou d'un point de vente.

Il est en charge de satisfaire au mieux les attentes du client. Il l'accueille, le renseigne et gère ses diverses remarques.

Il doit animer son point de vente et théâtraliser les opérations commerciales. Il doit valoriser ses vitrines et son espace de vente. En fonction de sa clientèle et de l'évolution du marché, il adapte son offre. Garant du concept commercial de l'enseigne, il est responsable de l'implantation du magasin et des rayons ; il veille à la présentation marchande et à la lisibilité de l'offre.

Il assume les commandes et la gestion des stocks. Grâce à des indicateurs de gestion, il analyse les résultats du magasin ou de son univers et est capable de produire des prévisions en termes de marge et de chiffre d'affaire. Il doit aussi produire des plans d'actions correctives en cas d'écarts par rapport aux objectifs.

Enfin, il gère et organise l'activité de l'équipe de vente, en la faisant adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise. Il recrute et anime ses équipiers et organise leur travail.

Les horaires sont flexibles y compris en fin de semaine ou certains jours fériés. Les déplacements à l'intérieur et à l'extérieur sont fréquents

Emplois et débouchés

Le manager d'Unité Marchande exerce dans les grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, les boutiques ou en négoce interentreprises. Il peut être manager de rayon, responsable de magasin, responsable/animateur, responsable de département, manager d'espace ou d'univers commercial, gestionnaire de centre de profit, responsable de succursale...

Manager d'Unité Marchande

Titre Professionnel de niveau 5

(Cette certification, totale ou partielle est également accessible dans le cadre de la formation tout au long de sa vie et de la Validation des Acquis de l'Expérience)

Référence du titre : TP-32291 Code NSF : 312m : Commerce, vente Code ROME : DI502/DI503/DI301/DI509

Objectifs et contenus

Période préparatoire

Approfondir sa connaissance du métier, de l'entreprise, consolider son projet professionnel, s'approprier son environnement de travail, actualiser ses connaissances numériques.

2 semaines de période en entreprise

Partie certifiante (54 semaines en entreprise)

Activité n°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

Activité n°2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

- Etablir 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

Activité n°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

Evaluation et modalités d'obtention du Titre

A l'issue de chaque activité, une évaluation en cours de formation est réalisée.

À l'issue du parcours de formation, le candidat est évalué par un jury de professionnels. En cas de non obtention du Titre, le jury peut attribuer un ou plusieurs Certificat(s) de Compétences Professionnelles (CCP) qui composent ce dernier.

Sous condition que le titre soit maintenu par le Ministère chargé de l'Emploi, le candidat dispose de 3 à 5 ans, à partir de l'obtention du premier CCP pour capitaliser tous les CCP et repasser son Titre.

Formateurs et accompagnements



Formation assurée par une équipe de professionnels (formateurs et Conseillers en Insertion Professionnelle, spécialisés dans l'accompagnement des publics en situation de handicap), ayant une expérience professionnelle et technique dans le domaine et titulaire d'un diplôme de la spécialité.

Accompagnements Médico-Psycho-Sociaux pris en charge par une équipe pluridisciplinaire.

Nos spécificités pédagogiques

Les stagiaires, accompagnés de leur formateur, participent à la mise en place d'opérations commerciales, à des réimplantations de rayons, à la théâtralisation de points de vente et à l'inventaire de magasins.



- Découverte des fondamentaux, des produits biologiques de la nutrition, des produits diététiques, des régimes, des compléments alimentaires, de l'aromathérapie, de la phytothérapie, de la particularité des cosmétiques et des produits d'hygiène.
- Installation d'un rayon fruits et légumes bio, vente en vrac dans le bio, concept des points de vente bio.

Nos +, des modules transverses



Compétences clefs



Insertion professionnelle



Activités physiques adaptées



Louroux-Hodement
03190 HAUT BOCAGE



04 70 06 80 55



admission@crplamothe.com

www.crplamothe.com

SIRET : 835 086 240 00016 N° d'activité 84030368103

