

CODE DIPLOME :
36T31201

Prérequis pour intégrer la formation :

- Avoir le niveau bac, une expérience et un projet professionnel validé dans les métiers de la vente /ou
- Avoir un Diplôme ou un Titre professionnel de niveau 4 (bac professionnel) en rapport avec le secteur d'activité /ou
- Avoir des expériences significatives dans le commerce, boutiques, grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées.
- Maîtriser la langue française et les savoirs de base (lire, écrire, compter)

Modalités particulières d'accès à la formation :

- Jeunes et adultes à partir de 16 ans sortis du système scolaire depuis plus de 6 mois / Être inscrit comme demandeur d'emploi
- Public en situation de handicap : dans le cadre de son engagement éthique et responsable, OFIAQ étudie toutes situations particulières

Secteurs d'activités concernés : Les grandes, moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques, négoce interentreprises.

OBJECTIFS

En termes de savoirs :

Acquérir les savoirs théoriques en développement commercial, gestion économique et financière, management et pilotage de projet.

En termes de savoir-faire :

- Assurer la responsabilité d'un univers, d'un secteur ou un ensemble de point de vente de distribution.
- Favoriser la dynamique commerciale de son univers marchand, fidéliser la clientèle.
- Faire évoluer les ventes et gagner des parts de marché sur la concurrence.

-Intégrer la stratégie marketing multicanal de l'enseigne.

-Organiser l'approvisionnement du point de vente, valoriser l'offre produits et services.

-Gérer le centre de profit, analyser les indicateurs de gestion, bâtir des plans d'action.

-Etablir des prévisions (chiffres d'affaires et marges)

-Animer et diriger l'équipe de collaborateurs, adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise

En termes de savoir-être :

Développer le sens du contact et l'esprit d'équipe.

Capacité à encadrer, à organiser, à évaluer, à analyser des performances et des résultats.

Etre autonome dans le cadre des responsabilités confiées et adopter une posture managériale.

MODALITES

Délai d'accès : inscription possible 48 heures avant le début de la session dès la réception du dossier administratif.

Parcours : en alternance 2 jours par semaine en centre de formation

Durée : 12 mois

Lieu : Montpellier/ Perpignan

Moyens pédagogiques/ Méthodes mobilisées

Plateau technique, plateforme Office 365, Teams, Salle de cours équipée d'ordinateurs

Support pédagogique visuel et audiovisuel
FAD et Présentiel

Financement : Cette formation est financée par l'OPCO de l'entreprise.

Contactez nous pour plus d'informations :

relation.client@ofiaq.fr / ophelie.torres@ofiaq.fr

MAJ - 02/11/2022

PROGRAMME

L'Economie du Secteur « Commerce et grande Distribution » en Occitanie

- Les caractéristiques du secteur d'activité, les métiers, le marché local
- L'organisation de la distribution, L'évolution de l'appareil commercial
- L'environnement commercial omnicanal, la digitalisation

Informatique / Bureautique

- Pack office: WORD, EXCEL, POWER POINT, OFFICE 365
- Plateforme online – FOAD

BLOC 1 - DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

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

BLOC 2 - OPTIMISER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET LA RENTABILITÉ FINANCIÈRE DE L'UNITÉ MARCHANDE

- Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir des plans d'action pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

BLOC 3 - MANAGER L'ÉQUIPE DE L'UNIVERS 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

Le développement durable : la consommation responsable
SST

Technique de Recherche d'Emploi

Possibilité de validation partielle des blocs de compétences.

Examen / titre professionnel

- Préparer et valider l'épreuve écrite et orale du titre « Manager d'Unité Marchande » - Niveau 5 (BAC + 2)
- Présenter son dossier professionnel

Possibilité de poursuivre ses études vers le niveau 6 : Bachelor Management & Marketing

Emploi, métier de rattachement : manager de rayon, manager commercial, responsable de magasin, gestionnaire d'univers marchand, chef de secteur, chef des ventes...

Les équivalences et passerelles seront abordées lors de l'entretien de positionnement.

