

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

MODALITES

Formation qualifiante

Délai d'accès : inscription possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session

Parcours moyen

En centre : 672 H - En entreprise : 315 H
Parcours individualisé en alternance
Date : Entrée et sorties permanentes

Lieu : Montpellier

Contact : recrutement@ofiaq.fr

Moyens pédagogiques : Salle de cours équipée d'ordinateurs.

Support pédagogique visuel et audiovisuel. Plateforme FOAD
Locaux accessibles aux personnes handicapées

Financier : Marché Parcours Qualifiants 2023 de la Région Occitanie Pyrénées Méditerranée, cette formation est financée et rémunérée par la Région

Contactez nous pour plus d'informations. :

secretariat@ofiaq.fr

MAJ 13/01/2022

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 OMNISCANAL

- 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 omniscanal

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

Possibilité de validation partielle des blocs de compétences

Le développement durable : la consommation responsable

SST

Technique de Recherche d'Emploi

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

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

