

Pré-requis pour intégrer la formation :

- Projet professionnel validé dans le secteur d'activité «Vente/Commerce/Grande distribution»
- Avoir un niveau CAP/BEP ou un Titre professionnel de niveau 3 dans le domaine de la vente ou une expérience professionnelle significative
- Maîtriser la langue française et les savoirs de base (lire, écrire, compter) et avoir un niveau intermédiaire sur Excel
- Avoir un attrait pour le contact et la relation client

Modalités particulières d'accès à la formation :

- Jeunes et adultes à partir de 16 ans/être inscrit comme demandeur d'emploi
- Etre capable d'occuper un poste de travail debout
- Un entretien individuel complété de tests permettra d'évaluer l'aptitude à suivre le parcours et à déterminer les modules à valider
- Public en situation de handicap : dans le cadre de son engagement éthique et responsable, OFIAQ étudie toutes situations particulières.

OBJECTIFS

En termes de savoirs :

- Connaître les termes liés aux activités du point de vente et utiliser un vocabulaire professionnel
- Mettre en oeuvre la politique commerciale de l'entreprise
- Connaître les nouveaux canaux de communication et les e-services du magasin et les utiliser

En termes de savoir-faire :

- Maîtriser les techniques de vente et accompagner l'équipe dans la réalisation des objectifs de vente
- Utiliser et transmettre les méthodes et techniques du merchandising et du marketing aux collaborateurs
- Gérer et suivre les stocks du point de vente
- Participer aux objectifs commerciaux de l'équipe
- Utiliser les nouvelles technologies numériques

En termes de savoir-être :

- Mobiliser un comportement orienté client et adopter une posture professionnelle de service
- Communiquer avec ses collaborateurs, respecter et mettre en oeuvre les instructions de son responsable

MODALITES

Formation qualifiante

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

Parcours moyen

Horaires : 8h30-12h 13h30-17h

En centre : 581h

En entreprise : 322h

Parcours individualisé en alternance

Date du BC : 02/01/2023 au 30/06/2024

Entrées et sorties permanentes (nous contacter pour les dates de rentrées)

Lieu : Montpellier

Contact : sandrine.martinet@ofiaq.fr

Moyens pédagogiques

- Plateau technique
- Salle de cours équipée d'ordinateurs
- Support pédagogique visuel et audiovisuel
- Plateforme FOAD // Formation mixte

Locaux accessibles aux personnes handicapées

Financier : Parcours Qualifiants 2023 de la Région Occitanie Pyrénées Méditerranée. Cette formation est financée et rémunérée par la Région

PROGRAMME

Phase 1 :

- M1 - Positionnement / Intégration
- M2 - Prise en main des outils de digitalisation / Initiation informatique
- M3 - L'économie du secteur / Métier de la vente (commerce & distribution)
- M4 - Techniques de recherche de stage / Coaching
- M5 - Soft skills
- M6 - Citoyenneté / Citoyenneté numérique

Phase 2 :

BLOC 1 - «Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal»

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie

BLOC 2 - «Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal »

- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

Compétences transverses :

- Mettre en oeuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail
- Transmettre des consignes oralement et par écrit
- Utiliser les outils numériques nomades et les applicatifs de gestion d'une unité marchande
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'entreprise

Les 2 blocs de compétences sont en lien avec le référentiel du titre professionnel du ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion.

M7 - Digitalisation des points de vente / Phygital

Phase 3 :

- M8 - Transition écologique et énergétique
- M9 - SST
- M10 - Stage en entreprise
- M11 - Techniques de recherche d'emploi
- M12 - Bilan de fin de parcours
- M13 - Révisions

EXAMEN - Titre Professionnel AMUM

Préparer le DP et passer l'examen théorique et pratique du titre «Assistant Manager d'Unités Marchandes de niveau 4 RNCP (BAC pro).

Possibilité de validation partielle des blocs de compétences

Emploi / métier de rattachement : vente de végétaux, vente en animalerie, d'articles de sport et de loisirs, vente en décoration et équipement du foyer, habillement et accessoires de la personne.

Les équivalences et passerelles seront abordées lors de l'entretien de positionnement. Possibilité de poursuivre ses études vers le titre Manager d'Unités Marchandes.

MAJ : 30/01/23

