

Prérequis pour intégrer la formation :

- 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) et un niveau intermédiaire sur Excel

Modalités particulières d'accès à la formation :

- Jeunes et adultes à partir de 16 ans / 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 savoir :

- 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.

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 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 marchand »

- 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

Compétences transverses :

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

Les 3 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 MUM

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

Possibilité de validation partielle des blocs de compétences

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

MAJ : 30/01/23

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 : 672h

En entreprise : 315h

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

