

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Manager Univers Marchand

PUBLIC CIBLE	Personne souhaitant évoluer en tant que manager, dans le secteur commercial. Demandeur d'emploi, étudiant, reconversion professionnelle.
PRÉ-REQUIS	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)
NIVEAU	Avoir un BTS / DUT ou un titre ou diplôme du niveau bac+2
DURÉE ESTIMÉE	658h00

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 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.

APTITUDES

COMPETENCES

DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL, OPTIMISER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET LA RENTABILITÉ FINANCIÈRE DE L'UNITÉ MARCHANDE

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- L'Économie 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 omniscanal, la digitalisation
- 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
- Le développement durable : la consommation responsable SST Technique de Recherche d'Emploi



METHODES MOBILISEES

Plateau technique, Plateforme, FAD-Teams, salle de cours

MOYENS TECHNIQUES

Plateforme FAD, Teams Salle de cours équipée d'ordinateurs Support pédagogique visuel et audiovisuel

MOYENS D'ENCADREMENT

Equipe pédagogie (formateurs et responsable pédagogique) Equipe administrative

MODALITES D'EVALUATION

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Parking et accès personnes en situation de handicap Salle de pause et point d'eau

DURÉE D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session

TAUX DE REUSSITE

60 %

DEBOUCHES

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





MONTPELLIER

ZAC Parc 2000 - 255 rue Claude François - 34080 Montpellier
tél. 04 67 45 24 54
montpellier@ofiaq.fr

PERPIGNAN

1 ter, rue Franklin - 66000 Perpignan
tél. 04 68 51 27 61
perpignan@ofiaq.fr

NÎMES

32 Rue Mallet Stevens - 30900 Nîmes
tél. 04 67.45.24.54
montpellier@ofiaq.fr

