



80 % de réussite

91 % de satisfaction

MONTPELLIER
23Q02061569_6

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



Prérequis pour intégrer la formation

- Avoir un Diplôme ou un Titre professionnel de niveau 4 (BAC) 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 en formation:

- Jeunes et adultes à partir de 16 ans (Nous contacter)
- 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 :

- Assumer la responsabilité d'un univers, d'un secteur ou un ensemble de points de vente de distribution.
 - Dynamiser la dynamique commerciale de son univers marchand, fidéliser la clientèle.
 - Augmenter 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.
 - Établir 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. encadrer, organiser, évaluer et analyser des performances et des résultats
 - Être autonome dans le cadre des responsabilités confiées et adopter une posture managériale.

MODALITÉS

Formation qualifiante

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

Parcours moyen

En centre : 672h - Entreprise : 315h

Horaires : 8h30-12h00// 13h30-17h00

Parcours individualisé: adaptable en fonction des besoins

Date : Nous contacter

Lieu : MONTPELLIER

Moyens pédagogiques:

Salle de cours équipée / Atelier pratique
Support pédagogique visuel et audiovisuel
Plateforme FOAD // Formation mixte

Financier : Marché Parcours Qualifiants 2023/2026 de la Région Occitanie Pyrénées-Méditerranée

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 - SST

M9 - Stage en entreprise

M10 - Bilan de fin de parcours

M11 - Révisions

EXAMEN - Titre Professionnel MUM Niveau 5 (BAC + 2)

Préparer et valider l'épreuve écrite et orale du titre professionnel « Manager d'Unité Marchande » et 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 vers le niveau 6 : Bachelor Management & Marketing

MAJ Le 12-11-2024

Contact : recrutement@ofiaq.fr

Fatna GAIDI : 04 67 45 24 55

Référente administrative : Amel CHARIF
secretariat@ofiaq.fr

Référente handicap : Stéphanie GOLA

Référente CFA : Géraldine CARBONELL

Montpellier
ZAC parc 2000 – 255 rue Claude François
34080 Montpellier
montpellier@ofiaq.fr
04 67 45 24 54

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

Agences
- Sète
- Nîmes

Siège social : ZAC parc 2000 - 255 rue Claude François - 34080 Montpellier
RCS Montpellier B538332784 - APE 8559A SAS au capital de 10 000 €

