



FORMATION :

TP MANAGER D'UNITE MARCHANDE

Niveau ou équivalence visé :

5 - BAC+2

Code RNCP :

RNCP32291

Accessibilité aux personnes en situations de handicap :



MAJ : 15/07/2024



Contacts :

Accueil : 0263 05 63 09

Mail de l'accueil : xenusformation@gmail.com

Responsable pédagogique : responsablepedagogiquexenus@gmail.com

Référent handicap Mme LOVELACE : xenusps@gmail.com

Référent mobilité Mr LOVELACE : 0692 05 62 50

Le métier :

Le manager développe la dynamique commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (plusieurs canaux d'une même marque) et pilote l'offre produits. Il est au cœur de l'activité lié à la gestion économique et financière. Il est à la fois le garant du pilotage de la performance économique et de la rentabilité financière de l'unité marchande.

Pré-requis :

Avoir validé un niveau de diplôme BAC - niveau 4

Appétence pour la relation et le service client, goût pour le digital

Qualités relationnelles et organisationnelles

Objectifs de la formation

:

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Manager l'équipe de l'unité marchande

Contenu de la formation :

AT1 Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

CP1 Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
CP2 Piloter l'offre produits de l'unité marchande
CP3 Réaliser le merchandising de l'unité marchande
CP4 Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

AT2 Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

CP5 Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
CP6 Analyser les objectifs de l'unité marchande

AT3 Manager l'équipe de l'unité marchande

CP7 Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
CP8 Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
CP9 Accompagner la performance individuelle
CP10 Animer l'équipe de l'unité marchande
CP11 Conduire et animer un projet de l'unité marchande

Modalités d'admission :

- Etude du dossier et entretien de motivation
- Inscription tout au long de l'année

Méthodes mobilisées :

- Exposé, démonstration, mise en situation, jeu de rôle
- Plateau technique: mise en situation (pratique), présentiel

Modalités d'évaluation :

- Présentation à l'examen du Titre Professionnel

Epreuves à l'examen :

- Une mise en situation professionnelle (étude d'un dossier remis par le jury)
- Entretien technique
- Questionnement par le jury
- Entretien final (Présentation du dossier professionnel)

Le titre professionnel est constitué d'un ou plusieurs blocs de compétences (CCP), il est obtenu soit en validant l'ensemble des 3 CCP lors d'une session titre soit en validant un ou plusieurs blocs de compétences.

Durée de la formation :

400

Heures

EN ALTERNANCE

Tarif de la formation :

5 607,00 €

(TVA non applicable 293B du CGI)

Les possibilités de prise en charge de la formation :

CPF	<input checked="" type="checkbox"/>
OPCO	<input checked="" type="checkbox"/>
FRANCE TRAVAIL	<input checked="" type="checkbox"/>

Poursuite d'étude :

BAC+3 (bachelor, licence, licence pro...)

Insertions professionnelles possibles :

Responsable de magasin
Chef de rayon
Gérant de magasin
Responsable de point de vente