

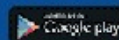


VENUS CONSULTING

Cette offre de formation
est éligible à

**MON
COMPTE
FORMATION**

moncompteformation.gouv.fr



Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (Titre Professionnel inscrit au RNCP n° 38676)



MODALITÉ D'ACCÈS : Les inscriptions se font par mail à conseiller@venusconsulting.fr ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (conseiller@venusconsulting.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

TP MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



VENUS CONSULTING

OBJECTIFS :

- 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
- Préparation à l'épreuve et accompagnement professionnel

PUBLIC :

Tous publics

PRÉREQUIS :

- Niveau classe de 1re ou équivalent.
- CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

PROGRAMME

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Rôle du Manager d'Unité Marchande

Le manager d'unité marchande assure la gestion financière et économique de l'unité, contribuant ainsi à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires tout en optimisant le rendement économique et financier. En veillant à l'attractivité de l'unité marchande, il pilote l'offre de produits, gère les stocks et optimise les ventes pour garantir la satisfaction et la fidélisation des clients. Il joue également un rôle essentiel dans l'encadrement et l'animation de l'équipe, en accompagnant la performance individuelle de chaque collaborateur. Pour maîtriser ces compétences, suivez la Formation Manager d'Unité Marchande, qui vous prépare à exceller dans ce rôle stratégique, en alignement avec la stratégie commerciale de l'entreprise.

Le Titre professionnel d'Assisant Manager d'Unité Marchande se structure autour de 3 blocs de compétences ou Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) :

RNCP38676BC01 - Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

Ce bloc comprend les activités suivantes sur une durée de 100 heures :

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre produits 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

RNCP38676BC02 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Ce bloc comprend les activités suivantes sur une durée de 100 heures :

- Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

RNCP38676BC03 - Manager l'équipe de l'unité marchande

Ce bloc comprend les activités suivantes sur une durée de 100 heures :

- 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

Conditions d'admission :

- Niveau classe de 1re ou équivalent.
- CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

TP ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



VENUS CONSULTING

OBJECTIFS :

- 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
- Préparation à l'épreuve et accompagnement professionnel

PUBLIC :

Tous publics

PRÉREQUIS :

- Niveau classe de 1re ou équivalent.
- CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

PROGRAMME

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

1. Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal :

- Gestion de l'approvisionnement : Superviser les stocks, assurer le réapprovisionnement et optimiser l'offre de produits.
- Pilotage de l'offre produits : Choisir, gérer et ajuster l'offre de produits en fonction de la demande et des tendances du marché.
- Réalisation du merchandising : Appliquer des stratégies de merchandising pour rendre l'unité marchande attrayante et booster les ventes.
- Développement des ventes : Accroître les ventes de produits et services en intégrant les différentes étapes du parcours d'achat omnicanal des clients.

2. Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande :

- Elaboration des prévisions économiques et financières : Préparer des prévisions financières pour anticiper les besoins et résultats de l'unité marchande.
- Analyse des performances économiques et financières : Évaluer les résultats financiers, identifier les écarts par rapport aux objectifs, et mettre en place des plans d'action correctifs.

3. Manager l'équipe de l'unité marchande :

- Recrutement et intégration : Conduire des processus de recrutement efficaces et veiller à l'intégration des nouveaux membres de l'équipe.
- Planification et coordination de l'activité : Organiser le travail de l'équipe, définir des objectifs et coordonner les activités au sein de l'unité.
- Accompagnement de la performance individuelle : Soutenir et améliorer la performance de chaque collaborateur à travers le coaching et un suivi régulier.
- Animation de l'équipe : Favoriser un environnement de travail motivant, assurer une bonne communication et renforcer l'esprit d'équipe.
- Conduite et animation de projet : Gérer et animer des projets au sein de l'unité marchande, depuis la conception jusqu'à la mise en œuvre, en impliquant l'équipe.

4. Préparation à l'épreuve et accompagnement professionnel :

- Rédaction du dossier professionnel : Documenter et présenter les compétences acquises ainsi que les projets réalisés durant la formation.

Modalité d'évaluation :

L'accomplissement des trois blocs au total conduit à l'obtention du titre professionnel de niveau 4 (équivalent au BTS) d'Assistant Manager Univers Marchand. Des validations partielles, représentées par des certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant individuellement un ou plusieurs modules :

- CCP1 / Bloc de compétences : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- CCP2 / Bloc de compétences : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- CCP3 / Bloc de compétences : Manager l'équipe de l'unité marchande

Après l'obtention d'un CCP, il est possible de se présenter aux autres CCP en vue d'obtenir le titre professionnel, dans les limites de la durée de validité du titre.

Planification des examens : L'apprenant sera contacté pour convenir d'une date pour l'examen, qui se déroulera dans notre centre à Marseille.