

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

ACF  
Bruno FERREZ  
05.56.33.81.61  
contact.acf@bordeauxformation.com

## Accès à la formation

## Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

## Sélection :

Dossier  
Tests  
Entretien

## Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

## Conditions d'accès :

Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce et savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.  
Personnes majeures, titre de séjour valide.

## Prérequis pédagogiques :

Les prérequis nécessaires pour bénéficier de la formation sont : Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce et savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final. Une première expérience professionnelle dans le commerce est nécessaire pour suivre la formation.

## Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de : • Contribuer à la dynamisation de l'univers marchand en mobilisant les moyens humains et matériels pour satisfaire et fidéliser la clientèle, • Analyser les indicateurs de gestion du tableau de bord et bâtir les plans d'action pour atteindre les objectifs commerciaux, • Diriger, d'organiser, de former et d'animer une équipe de vente. Formation particulièrement adaptée, entre autres, pour : • Futurs managers, managers débutants, responsable de magasin et manager de rayon, chef de secteur en poste.

## Contenu et modalités d'organisation

**BLOC DE COMPETENCES 1 - RNCP32291BC01 DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL** La relation clientèle • Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service, • Présenter une « solution produits » en argumentant sur les bénéfices personnalisés selon les besoins exprimés par le client, • Adopter le comportement pour gérer les réclamations et fidéliser la clientèle du point de vente. • Accueillir, orienter et conseiller une clientèle internationale en anglais. La législation commerciale • Respecter les dispositions législatives et réglementaires de l'activité commerciale Le merchandising du point de vente • Mettre en place des actions visant à améliorer l'attractivité du linéaire afin de renforcer l'expérience d'achat du client, • Organiser et mettre en place des actions d'animation sur le point de vente, • Analyser l'impact économique des implantations de produits. Le marketing opérationnel • Décoder et appliquer la politique commerciale de son entreprise, • Auditer son organisation en formalisant un diagnostic interne et externe, • Identifier et utiliser les outils de veille concurrentielle adaptés à son l'organisation de son unité. La gestion des stocks  
**Objectifs de formation :** • Identifier et caractériser les différentes politiques sur les stocks, • Engager des commandes dans le cadre de promotions, • Lutter contre la rupture, le surstock et la démarque L'informatique commerciale • Utiliser les fonctions de base d'un traitement de texte et d'un tableur. La préparation à l'épreuve de synthèse • Elaborer les exemples professionnels relatifs au dossier professionnel à présenter lors de la session de validation, • S'entraîner aux mises en situation de l'épreuve de synthèse, • Evaluation en cours de formation (ECF) Bloc 1 BLOC DE COMPETENCES 2 - RNCP32291BC02 OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'UNITE MARCHANDE Les mécanismes économiques d'une unité marchande • Analyser un tableau de bord commercial en ayant intégré les principaux concepts et calculs autour du chiffre d'affaires et de la marge commerciale, • Etablir le lien entre le niveau des

...  
**Commentaires sur la durée hebdomadaire** Personnalisable suite aux tests et entretiens. Formation Blended : présentiel et distanciel. Formation Action qui permet aux participants d'identifier des objectifs d'amélioration à travailler ainsi que des plans d'actions à réaliser dans son contexte professionnel. Les techniques pédagogiques sont adaptées selon les objectifs à atteindre : analyse de pratiques professionnelles, études de cas, exercices, situations filmées et débriefées, mises en situation et jeux de rôles.

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Commentaires sur la parcours personnalisable Plusieurs rythmes peuvent être envisagés selon les circonstances.

## Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel manager d'unité marchande - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST  
(Niveau 5 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

## Suite de parcours

Suite à cette formation, des passerelles sont possibles pour une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine. A la suite de ce parcours, il est possible de poursuivre vers une formation de niveau de type : Bachelor (niveau de type Bac + 3).

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00214376	du 05/01/2021 au 05/01/2022	Bordeaux (33)	ACF		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00252106	du 09/12/2021 au 07/12/2022	Bordeaux (33)	ACF		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00257419	du 01/03/2022 au 28/02/2023	BORDEAUX (33)	ACF		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00257532	du 01/06/2022 au 30/05/2023	BORDEAUX (33)	ACF		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro

<b>00257533</b>	du 01/09/2022 au 01/09/2023	BORDEAUX (33)	ACF	  
<b>00257534</b>	du 01/12/2022 au 30/11/2023	BORDEAUX (33)	ACF	  
<b>00335266</b>	du 23/03/2023 au 22/03/2024	BORDEAUX (33)	ACF	Non éligible 
<b>00335271</b>	du 08/06/2023 au 07/06/2024	BORDEAUX (33)	ACF	Non éligible 
<b>00335274</b>	du 07/09/2023 au 06/09/2024	BORDEAUX (33)	ACF	Non éligible 
<b>00335276</b>	du 30/11/2023 au 29/11/2024	BORDEAUX (33)	ACF	Non éligible 