Ref. formation 201711030253

TP AMUM Titre Professionnel Assistant (e) Manager d'Unité Marchande

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)
Elève sous statut scolaire

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce et savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de : • Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande, • Réaliser le merchandising du rayon / du point de vente, • Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client, • D'analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie, • Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux collaborateurs, • Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire, • Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien.

Contenu et modalités d'organisation

BLOC DE COMPETENCES 1- RNCP35233BC01 DEVELOPPER L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL La relation clientèle • Décrire le parcours d'achat omnicanal du client, • Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service, • Appliquer les méthodes de vente et de conseil, • 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, • Mesurer la rentabilité 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 • Déterminer les finalités des stocks, • Identifier et caractériser les différentes politiques sur les stocks, • Engager des commandes dans le cadre de promotions, • Lutter contre la rupture et le surstock, • Appliquer les principes de prévention des risques liés à l'activité physique et règles d'hygiène à appliquer en réserve et en espace de vente. Les mécanismes économiques d'une unité marchande • S'approprier les calculs commerciaux appliqués à la vente, • Analyser les indicateurs d'un tableau de bord commercial et structurer des plans d'actions d'amélioration, • Etablir le lien entre le niveau des frais de personnel et le niveau de CA pour piloter la productivité, • Déterminer les paramètres permettant de construire un budget prévisionnel des ventes. L'informatique commerciale • Utiliser les fonctions de base d'un tableur Excel. 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

…

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**
Commentaires sur la parcours personnalisable **Plusieurs rythmes peuvent être envisagés selon les circonstances. La durée de la formation est de : 406 heures (Soit 58 jours) La durée de la formation se fait sur 12 mois, avec un rythme d'alternance entre 1 jour en formation par semaine, et le reste du temps en entreprise. Rentrées trimestrielles**

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel assistant manager d'unité marchande - *Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)*

Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Suite à cette formation, une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine. Comme les titres professionnels suivants : • Manager Unité Marchande (niveau de type : Bac+2) Ou le diplôme suivant : • BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00174369	du 05/01/2021 au 05/01/2022	Bordeaux (33)	ACF			
00252194	du 09/12/2021 au 07/12/2022	Bordeaux (33)	ACF			
00257417	du 01/03/2022 au 28/02/2023	BORDEAUX (33)	ACF			
00257528	du 01/06/2022 au 30/05/2023	BORDEAUX (33)	ACF			

00257529	du 01/09/2022 au 01/09/2023	BORDEAUX (33)	ACF	MON COMPTE FORMATION, FPC	Contrat pro
00257530	du 01/12/2022 au 30/11/2023	BORDEAUX (33)	ACF	MON COMPTE FORMATION, FPC	Contrat pro
00335287	du 23/03/2023 au 22/03/2024	BORDEAUX (33)	ACF	Non éligible	Contrat app
00335291	du 08/06/2023 au 07/06/2024	BORDEAUX (33)	ACF	Non éligible	Contrat app
00335297	du 07/09/2023 au 06/09/2024	BORDEAUX (33)	ACF	Non éligible	Contrat app
00335300	du 30/11/2023 au 29/11/2024	BORDEAUX (33)	ACF	Non éligible	Contrat app
00422978	du 07/03/2024 au 14/03/2025	Bordeaux (33)	ACF	Non éligible	Contrat app