

POUR VOUS INSCRIRE :

Session : Deux sessions par an
Nous contacter pour connaître la date de la prochaine session

Lieu de formation :
AVENIR CONSEIL FORMATION
40 rue de Pontoise 95870 Bezons

Adresser votre demande à
samar.serhal@acfoeo.fr
01 34 26 07 17 afin de définir un rdv

Délai d'accès à la formation : entrée en formation dès validation du contrat par l'OPCO

Vous êtes en situation de handicap ?
Site accessible aux PSH - Pour toute question, merci de contacter par mail Christele Scapolan : christele.scapolan@acfoeo.fr

MODALITÉS :

Durée : 14 mois
Rythme : 35 heures par semaine
7 heures en centre / 28 heures en entreprise
Horaires centre : 1 journée par semaine de 9h00 à 17h00

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation / Jeux de rôle / Simulations
- Analyses de pratiques professionnelles
- Suivi individualisé

FORMATEURS :

Professionnels confirmés depuis plusieurs années dans le secteur de la vente

PUBLIC

Public : Jeunes 16-25 ans / Demandeurs d'emploi âgés de 26 ans ou plus / Bénéficiaires du RSA, ASS, AAH

Tarif : Le coût de la formation et la rémunération de l'apprenant sont pris en charge par l'employeur – aucun frais d'inscription

VALIDATION ET DEBOUCHES

Validation : Titre pro MUM de niveau 5 délivré par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion depuis le 03/03/2024 + Attestation de suivi de formation

Emploi : Manager de rayon / Responsable d'univers marchand / Responsable de magasin / Chef des ventes / Chef de rayon...

Poursuites d'études : Licence / Bachelor dans les domaines du management et de la gestion commerciale



En 2023 :
34 entrées en formation
99% de satisfaction
95% de réussite sur les 3 CCP

PRÉREQUIS :

- Être titulaire d'un **Bac** ou d'un **titre professionnel de niveau 4**
- Justifier d'une expérience professionnelle **d'un an minimum** dans les métiers de la vente en l'absence de diplôme
- **Projet professionnel validé dans la vente et le management**
- Bonne expression orale, sens de la communication, goût pour les chiffres
- Potentiel managérial, capacité à encadrer, diriger
- Avoir signé un contrat de professionnalisation avec un employeur pour démarrer la formation

OBJECTIFS :

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de manager d'univers marchand :
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
Valider un titre professionnel de niveau 5 sur l'ensemble des blocs de compétences (RNCP32291) et acquérir une expérience professionnelle dans la vente

PROGRAMME : 455h



- **Intégration dans le parcours (7h)**
- **CCP1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal (158h)**
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 marchand e en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal
Module communication
- **CCP 2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande (123h)**
Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande + Module informatique
Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande
- **CCP 3 : Animer l'équipe de l'unité marchande (167h)**
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

MÉTHODES D'ÉVALUATION :

Avant la formation : tests de positionnement + entretien
Pendant la formation : bilan + évaluation continue des acquis et entraînements aux épreuves du titre MUM
A la fin de la formation : évaluation de la satisfaction apprenant