

POUR VOUS INSCRIRE

Prochaine session : nous contacter

Lieu de formation :

RESSOURCES FORMATION
Villeneuve d'Ascq

Adressez vos CV et lettre de motivation à
nathalie.lefebvre@ressourcesformation.fr
07 69 14 21 06

Vous êtes en situation de handicap ?

Pour toute question, merci de nous contacter par mail à contact@ressourcesformation.fr

MODALITÉS

Rythme : mixte (blended-learning)

Nombre d'heures : 650 heures en centre et 175 heures de stage en entreprise

Effectif : 15 personnes maximum par session

Horaires : du lundi au vendredi de 09h00 à 17h00

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Études de cas, travaux de groupes, mises en situation, analyses de pratiques professionnelles
- Plateforme à distance, exercices, quizz

FORMATEUR

Formateurs experts dans le domaine du commerce et du management adoptant une pédagogie active, visant la qualification et le professionnalisme dans le secteur du commerce et de la vente.

TARIF

Demandeurs d'emploi : formation conventionnée, gratuite et rémunérée, financée par le Conseil Régional des Hauts-de-France.

Pour les salariés et autres publics : à partir de 2.000 € en fonction des besoins. Un devis et un plan de formation sont établis sur demande.

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE ÉLICIBLE CPF

PRÉ REQUIS

Pré requis :

- Niveau scolaire bac+1 ou équivalent
- Diplôme/titre professionnel de niveau bac dans le secteur tertiaire et une expérience professionnelle en commerce
- Avoir de bonnes capacités relationnelles
- Aimer le goût du travail en équipe
- Savoir prendre des initiatives

OBJECTIF

A l'issue de la formation vous :

- Aurez les compétences pour valider le Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande
- Aurez les compétences pour devenir un manager d'unité marchande capable
 - De piloter l'offre produits et de maintenir l'unité marchande attractive ;
 - De gérer les stocks et d'optimiser les ventes ;
 - De gérer et animer une équipe, d'accompagner la performance individuelle de chaque collaborateur ;
 - D'assurer la gestion financière et économique, de contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires et d'optimiser le rendement économique et financier de l'unité marchande.

PROGRAMME

- L'environnement économique et juridique
- L'informatique commerciale
- Droit social et commercial
- La communication et la relation commerciale
- La mercatique
- Le management et la gestion des unités commerciales
- Anglais professionnel
- Accompagnement et préparation à la certification

MÉTHODES D'ÉVALUATION

- **Avant la formation** : tests d'évaluation et de personnalité, entretien individuel de motivation
- **Pendant la formation** : évaluation continue des connaissances et des savoir-faire en centre de formation et en entreprise
- **A la fin de la formation** : présentation aux épreuves de validation devant un jury habilité (soutenance du dossier professionnel) et évaluation de la satisfaction client

DÉBOUCHÉS

A l'obtention du titre professionnel, vous pourrez accéder à un emploi sur des fonctions de manager d'espace commercial, manager de surface de vente, manager d'univers commercial, manager en magasin dans des secteurs d'activité variés (grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques, négoce interentreprises)

VALIDATION

Validation du Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande
Niveau de sortie : niveau 5 (équivalent Bac+2).

POURSUITE D'ÉTUDES

Licence professionnelle, Bachelor, Certificats de spécialités dans le commerce, la gestion et le management.