

VIAL Formations

Siège social:

1 rue du Grenache

34210 Félines-Minervois

Numéro SIRET: 943 726 927 00016

Email: info@vial-formations.fr

Tel: 06 82 95 16 71



Date de dernière mise à jour : 05/12/2023

TITRE PROFESSIONNEL manager d'unité marchande (BAC+2) 2024

Ce programme de formation vise à certifier les compétences opérationnelles d'un manager d'unité marchande

Durée estimée indicative : 300.00 heures

Durée estimée indicative hebdomadaire : 15 à 20 heures

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

- Salarié
- Demandeur d'emploi

Prérequis

- L'une et/ou les deux conditions suivantes sont requises
Être titulaire d'un Baccalauréat
Avoir au moins un (1) an d'expérience professionnelle cumulée en rapport direct avec le titre visé
- Disposant d'une connexion internet et d'un ordinateur portable durant toute la période de la formation

Accessibilité :

- Entrées tous les 3 mois sous réserve d'un nombre de candidats suffisant
- Un délai de 15 jours minimum avant l'entrée en formation est nécessaire à l'instruction de la demande d'inscription.
- Dans ce délai, le stagiaire doit entre-autres fournir la copie de ses diplômes ou titres obtenus, un CV à jour, et avoir rempli un questionnaire concernant ses compétences et son projet professionnel. Une fois ces documents renvoyés, le service pédagogique prend contact par téléphone avec le stagiaire pour valider ou invalider son inscription sur le parcours de formation.
- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez signaler votre situation au référent handicap afin d'obtenir des adaptations pour votre action de formation ou les épreuves d'évaluations.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Le titulaire de la certification doit être capable de :

- Il gère et anime l'équipe
- Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur.
- Il assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande
- Entretien et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients
- Il suit et analyse les états des ventes en utilisant les applicatifs de l'entreprise et adapte les stocks et les gammes de produits.
- Il s'assure de la réalisation des objectifs commerciaux et budgétaire établit un compte de résultat prévisionnel annuel d'unité marchande et calcule les objectifs mensuels, hebdomadaires, et quotidiens
- Il peut recruter des collaborateurs

CONTENU (PROGRESSION PÉDAGOGIQUE)

VIAL Formations

Siège social:

1 rue du Grenache

34210 Félines-Minervois

Numéro SIRET: 943 726 927 00016

Email: info@vial-formations.fr

Tel: 06 82 95 16 71



Date de dernière mise à jour : 05/12/2023

- **Présentation du centre de formation**

- **Bloc 1 Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal**

Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande :

- Gestion des stocks : Techniques de gestion des stocks, méthodes d'inventaire, optimisation des niveaux de stock, utilisation des outils de gestion des stocks.
- Approvisionnement stratégique : Processus de sélection des fournisseurs, négociation de contrats d'approvisionnement, gestion des relations fournisseurs, stratégies d'approvisionnement.
- Logistique et chaîne d'approvisionnement : Gestion des entrepôts et des centres de distribution, coordination de la chaîne d'approvisionnement, utilisation des technologies de suivi des expéditions, optimisation des flux logistiques.
- Gestion des risques et de la qualité : Identification et évaluation des risques liés à l'approvisionnement, assurance qualité dans la chaîne d'approvisionnement, stratégies de mitigation des risques, mesure de la performance des fournisseurs.

Piloter l'offre produits de l'unité marchande :

- Analyse du marché et des tendances : Études de marché, veille concurrentielle, analyse des tendances de consommation, segmentation de la clientèle.
- Stratégie produit : Définition de la stratégie produit, gestion du cycle de vie du produit, positionnement sur le marché, développement de nouvelles gammes de produits.
- Gestion de l'assortiment : Conception et optimisation de l'assortiment, stratégies de catégorisation des produits, gestion des référencements et des déréférencements.
- Prix et marges : Politique de tarification, calcul des prix de vente et des marges, stratégies de promotion et de tarification dynamique, analyse de rentabilité des produits.

Réaliser le merchandising de l'unité marchande :

- Conception de l'agencement : Analyse de l'espace de vente, conception du planogramme, optimisation de la circulation des clients, mise en place des zones chaudes et froides.
- Merchandising visuel : Création de vitrines attractives, choix des supports de communication visuelle, utilisation de la couleur et de l'éclairage, mise en place de la signalétique.
- Gestion des promotions : Planification des promotions, création de présentoirs promotionnels, organisation d'événements commerciaux, suivi des résultats des promotions.
- Animation commerciale : Organisation d'animations en magasin, gestion des animations thématiques, mise en place d'opérations spéciales, mesure de l'impact des animations sur les ventes.

Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal :

- Stratégie omnicanale : Intégration des canaux de vente physiques et numériques, mise en place d'une stratégie de présence en ligne, utilisation des réseaux sociaux comme outil de promotion.
- Expérience client : Personnalisation de l'expérience client en ligne et en magasin, optimisation du parcours d'achat omnicanal, mise en place de services complémentaires.
- Gestion des commandes : Processus de traitement des commandes en ligne, gestion des stocks pour le commerce électronique, coordination des livraisons et des retours.
- Analyse des données : Collecte et analyse des données client, utilisation des données pour optimiser l'offre produits et services, mesure de la performance des canaux de vente omnicanal.

VIAL Formations

Siège social:

1 rue du Grenache

34210 Félines-Minervois

Numéro SIRET: 943 726 927 00016

Email: info@vial-formations.fr

Tel: 06 82 95 16 71



Date de dernière mise à jour : 05/12/2023

● Bloc 2 Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande :

- Analyse de marché et tendances économiques : Collecte et analyse des données économiques et de marché pertinentes, identification des tendances et des facteurs d'influence.
- Modélisation financière : Utilisation d'outils et de techniques de modélisation financière pour établir des prévisions de revenus, de coûts et de bénéfices.
- Gestion budgétaire : Elaboration des budgets annuels en tenant compte des objectifs commerciaux et des contraintes financières, suivi et ajustement des budgets en cours d'année.
- Prévision des ventes et des flux de trésorerie : Méthodes de prévision des ventes, projection des flux de trésorerie pour assurer une gestion financière efficace.

Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande :

- Analyse des performances financières : Evaluation des résultats financiers de l'unité marchande à l'aide d'indicateurs clés de performance (KPI), analyse des écarts par rapport aux prévisions.
- Interprétation des données : Analyse approfondie des données économiques et financières pour identifier les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces.
- Développement de plans d'actions : Identification des actions correctives et des opportunités d'amélioration à partir des analyses réalisées, formulation de plans d'actions détaillés.
- Suivi et évaluation des plans d'actions : Mise en œuvre des plans d'actions définis, suivi régulier de leur mise en œuvre et évaluation de leur efficacité, ajustement des stratégies si nécessaire.

● Bloc 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande :

Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande :

- Processus de recrutement : Définition des besoins en recrutement, rédaction et diffusion des offres d'emploi, sélection des candidats, organisation et conduite des entretiens.
- Intégration des nouveaux collaborateurs : Elaboration d'un programme d'intégration, présentation des valeurs et de la culture de l'entreprise, formation aux outils et aux processus internes.

Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande :

- Planification des activités : Définition des objectifs et des priorités, élaboration d'un planning de travail, allocation des ressources en fonction des besoins.
- Coordination des tâches : Répartition des responsabilités au sein de l'équipe, communication des consignes et des instructions, suivi de l'avancement des travaux.

Accompagner la performance individuelle :

- Développement des compétences : Identification des besoins de formation individuels, mise en place de plans de développement personnel, coaching et mentorat.
- Feedback et évaluation : Mise en place de processus d'évaluation régulière, feedback constructif sur les performances individuelles, reconnaissance des réussites et des progrès.

Animer l'équipe de l'unité marchande :

VIAL Formations

Siège social:

1 rue du Grenache

34210 Félines-Minervois

Numéro SIRET: 943 726 927 00016

Email: info@vial-formations.fr

Tel: 06 82 95 16 71



Date de dernière mise à jour : 05/12/2023

- Motivation et engagement : Création d'un environnement de travail positif, mise en place d'actions de motivation et de cohésion d'équipe, encouragement de la collaboration et de l'entraide.
- Communication efficace : Organisation de réunions d'équipe régulières, écoute active des membres de l'équipe, gestion des conflits et des tensions interpersonnelles.

Conduire et animer un projet de l'unité marchande :

- Gestion de projet : Définition des objectifs du projet, planification des étapes et des ressources nécessaires, suivi et contrôle de l'avancement du projet.
- Animation de l'équipe projet : Mobilisation des membres de l'équipe autour des objectifs du projet, coordination des actions et des échanges, résolution des problèmes et des obstacles rencontrés.

Compétences transversales de l'emploi :

- Sécurité au travail : Sensibilisation aux règles de sécurité, formation à la prévention des accidents, promotion d'une culture de la sécurité.
- Communication et utilisation des outils numériques : Formation à l'utilisation des outils de communication et de gestion de l'unité marchande, développement des compétences en communication orale et écrite, utilisation des outils numériques pour la veille et la gestion de l'information.

ORGANISATION

Mme....., référente handicap info@vial-formations.fr

Mme Billiet Virginie, responsable pédagogique

Mme....., Coordinatrice pédagogique

Mme....., Formatrice référente

Mme....., Coach professionnel

Mme....., Psychologue du travail

Contacts

Référente handicap: info@vial-formations.fr 06 82 95 16 71

Assistante de direction: info@vial-formations.fr

Coordinatrice pédagogique : info@vial-formations.fr

Formatrice Référente : info@vial-formations.fr

Coach professionnel: info@vial-formations.fr

Psychologue du travail: info@vial-formations.fr

Secrétariat général: 06 82 95 16 71

Assistance/Aléas et réclamations disponibles par mail à info@vial-formations.fr 06 82 95 16 71 du lundi au vendredi de 09h à 17h (délai de réponse maximale : 24h)

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre :

- Suivi de la motivation avec un coach professionnel
- Entretien téléphonique et visio-conférence avec le formateur référent pour la validation des compétences acquises
- Mise en place des ECF (Evaluation en Cours de Formation) avec l'aide du formateur référent
- Accompagnement au projet professionnel avec la psychologue du travail
- Suivi d'assiduité réalisé par notre coordinatrice pédagogique qui est dédiée et disponible par téléphone et email info@vial-formations.fr (réponse en moins de 48h du lundi au vendredi de 09h à 17h)

VIAL Formations

Siège social:

1 rue du Grenache

34210 Félines-Minervois

Numéro SIRET: 943 726 927 00016

Email: info@vial-formations.fr

Tel: 06 82 95 16 71



Date de dernière mise à jour : 05/12/2023

- Enregistrements vidéos puis analyse
- Visionnage de vidéos et études de cas écrits
- Mise à disposition en ligne de documents supports à télécharger librement
- Plateforme d'apprentissage à distance disponible 7j/7 et 24h/24

Dispositif de suivi de l'exécution d'évaluation des résultats de la formation

- Livret de suivi de formation complété par le stagiaire et le formateur référent.
- Livret ECF complété à la fin de l'action de formation par le formateur référent.
- Dossier professionnel obligatoire à remplir par le bénéficiaire.
- Certificat de réalisation signé par le stagiaire et le formateur.
- Convention de stage professionnel.
- Relevés de connexion à la plateforme e learning.

Modalités d'évaluation :

- Contrôle continu : ECF, suivi des connexions à la plateforme, travaux dirigés à rendre, travaux pratiques à exécuter, stage professionnel au sein d'une entreprise (optionnel) et rédaction d'un dossier professionnel (obligatoire)
- Entretien téléphonique avec notre coach professionnel et psychologue du travail
- Récapitulatif des examens et évaluations :

ECF1 : Le stagiaire devra développer la dynamique commerciale de l'unité marchande en intégrant les canaux de vente traditionnels et digitaux pour optimiser la satisfaction client et augmenter les ventes.

Critères de notation :

- Pertinence de l'analyse de l'environnement omnicanal et des tendances du marché.
- Cohérence et mesure des objectifs fixés.
- Pertinence de la segmentation de la clientèle et des stratégies correspondantes.
- Pertinence et cohérence de la stratégie omnicanal proposée.
- Clarté et précision des actions définies et allocation des ressources.
- Pertinence des indicateurs de suivi et capacité à ajuster le plan en conséquence.
- Organisation du document, utilisation appropriée des supports visuels, clarté de la communication.

ECF2 : Le stagiaire devra proposer un plan d'action visant à améliorer la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande.

Critères de notation :

- Pertinence de l'analyse financière et identification précise des domaines à améliorer.
- Clarté et pertinence des objectifs financiers fixés.
- Cohérence et faisabilité des actions proposées pour atteindre les objectifs.
- Pertinence de l'allocation des ressources pour soutenir le plan d'action.
- Clarté de la communication du plan et mise en place d'un système de suivi efficace.

ECF3 : Le stagiaire développe les compétences en gestion d'équipe pour assurer le bon fonctionnement et la performance de l'unité marchande.

Critères de notation :

- Pertinence de l'analyse des compétences et des besoins de l'équipe.
- Clarté et alignement des objectifs fixés avec les objectifs de l'unité marchande.
- Pertinence et exhaustivité du plan proposé pour gérer l'équipe au quotidien.
- Efficacité des canaux de communication et du style de leadership adopté.
- Pertinence des indicateurs de performance et des processus d'évaluation mis en place.

ECF4 : Le stagiaire développe la sensibilisation aux règles de sécurité, former à la prévention des accidents et promouvoir une culture de la sécurité au sein de l'unité marchande.

Critères de notation :

- Pertinence de l'identification et de l'évaluation des risques présents dans l'unité marchande.
- Clarté et exhaustivité du programme de sensibilisation proposé.

VIAL Formations

Siège social:

1 rue du Grenache

34210 Félines-Minervois

Numéro SIRET: 943 726 927 00016

Email: info@vial-formations.fr

Tel: 06 82 95 16 71



Date de dernière mise à jour : 05/12/2023

- Qualité et pertinence des sessions de formation et des simulations d'accidents.
- Efficacité des initiatives pour impliquer les membres de l'équipe et promouvoir une culture de la sécurité.

Examen final :

Dans un délai maximum de 6 mois à l'issue de l'action de formation, vous recevrez une convocation pour vous présenter en présentiel sur 2 à 3 journées de certification. Une convocation officielle vous sera adressée par courriel ou courrier simple au moins 30 jours avant la date de début de l'examen par le centre qui vous accueillera.

Sauf en cas de force majeure ou de justificatif médical, les stagiaires en formation dans l'organisme VIAL Formations s'engagent à se présenter sur les plateaux techniques dont le lieu sera précisé sur la convocation 30 jours avant le début de l'examen.

Validation de l'ensemble des blocs de compétences, pas de validation individuelle des blocs

Le délai d'accès au jury est de la responsabilité du certificateur, il ne peut pas dépasser 3 mois après la fin effective de l'action de formation, sauf en cas de force majeure.

Modalités d'obtention : Obtention par validation de la certification.

Documents délivrés à l'issue de la formation : parchemin de certification délivré par le certificateur (les titres professionnels sont délivrés par le Ministère du Travail), copie du livret de suivi de formation, copie du livret ECF, copie du dossier professionnel et un certificat de réalisation

Équivalences, passerelles suites de parcours et débouchés

- - Manager de rayon ;
- - manager d'espace commercial ;
- - manager de surface de vente ;
- - manager d'univers commercial ;
- - manager de rayon fabrication alimentaire/frais ;
- - manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec ;
- - responsable/animateur ;
- - responsable de magasin ;
- - gestionnaire de centre de profit ;
- - chef de rayon ;
- - responsable de boutique ;
- - gérant de magasin ;
- - responsable de succursale ;
- - responsable de point de vente ;
- - responsable de département.

Indicateurs de résultats : Indicateurs de résultats :

Taux de satisfaction : pas de données accessibles à ce jour, dès que le nombre minimal de candidats sera suffisant pour obtenir ces taux, ils seront publiés

Taux de réussite : pas de données accessibles à ce jour, dès que le nombre minimal de candidats sera suffisant pour obtenir ces taux, ils seront publiés