

TP - Manager d'établissement marchand

Dans le respect des consignes de sa hiérarchie et de la démarche RSE (responsabilité sociétale des entreprises) de l'entreprise, le manager d'établissement marchand assure le management opérationnel de l'équipe du périmètre sous sa responsabilité. Il développe la dynamique commerciale de son périmètre et contribue à l'optimisation de sa performance commerciale et sa rentabilité.



Formation métiers et CFA

Certification n°

Objectifs pédagogiques :

À la fin de cette formation vous serez en capacité de :
Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand :

- Animer l'équipe de son périmètre
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre
- Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre
- Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand :

- Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre
- Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- Analyser la performance commerciale de son périmètre.
- Analyser la rentabilité de son périmètre.
- Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre.

DURÉE : A partir de h (durée modulable selon votre profil, votre projet et vos besoins)

NIVEAU : Niveau 5 (équivalent de Bac+2)

LIEU : Présentiel sur Toulouse

FINANCEMENTS : CPF, OPCO, PDC, Pôle Emploi, financements spécifiques, auto-financement

DATE(S) : Entrées et sorties permanentes

TARIFS : A partir de 0.00€ en individuel et 0.00€ en groupe (variable selon la durée de la formation)

[Formations intra-entreprises : nous contacter pour un devis.](#)

➤ **S'INSCRIRE**

Modalités de la formation

Publics :

Toute personne qui souhaite acquérir des compétences pour intégrer le métier de Manager d'établissement marchand. Cette formation est accessible aux salariés, demandeurs d'emplois et étudiants en poursuite d'étude.

Prérequis :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Bac) ou justifier d'un niveau équivalent
- Posséder des compétences de base en calcul
- Avoir une première maîtrise des outils informatiques (traitement de texte, navigation internet, messagerie)
- Présenter un intérêt pour les métiers du commerce, de la vente et du management
- Être en capacité de travailler en équipe et de communiquer efficacement
- Être apte à suivre une formation en présentiel et en alternance

Valider les modalités d'admission (Entretien de motivation, tests de positionnement)

Accès à la formation :

- Le délai moyen d'accès à la formation est 7 jours à 1 mois.
Le délai et les modalités d'accès à votre formation dépendent de la source de financement, de la programmation et des places disponibles, en constante évolution. Durées indicatives et variables en fonction du temps de traitement des demandes de chaque organismes financeurs, sous réserve d'accord de prise en charge.
- Selon le dispositif d'accès à la prestation, les modalités d'intégration de la formation peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :
 - information individuelle ou collective,
 - entretien individuel afin de valider la cohérence avec votre projet professionnel et faire le point sur vos acquis,
 - des tests (bureautique, numérique et expression écrite) afin d'évaluer les prérequis nécessaires à la réussite de la formation,
 - dossier d'inscription à renseigner.

Accessibilité :

Prise en compte des besoins spécifiques par la référente handicap : adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, aménagement des évaluations et des examens, renforcement des appels de coaching, etc

Financements possibles :

- Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, une rémunération mensuelle est versée par l'entreprise, d'un montant allant de 43% à 100% du SMIC
- La formation peut être prise en charge par votre entreprise via son OPCO (Opérateurs de Compétences)
- France Travail, sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller
- Financement personnel

- CPF de transition professionnelle

Pour trouver la meilleure solution de financement, adaptée à votre situation, n'hésitez pas à nous contacter : 05.61.40.12.12

Modalités et méthodes pédagogiques

Modalités pédagogiques :

- Alternance entre formation en présentiel et périodes en entreprises
Rythme d'alternance : 4 jours par semaine en entreprise, 1 jour par semaine en centre
- Formation modulable selon votre niveau et votre projet professionnel et vos objectifs de formation

Méthodes pédagogiques :

- Alternance entre des apports théoriques et une pédagogie active :
 - temps d'expression et d'exposé à l'oral (échanges, discussions, présentations) ;
 - des ateliers pratiques (jeux de rôles et mises en situation sur la base de situations professionnelles) ;
 - des travaux de groupe, des exercices pratiques écrits et sur l'outil informatique et des activités ludiques
- Mise à disposition de supports pédagogiques numériques (supports de cours, exercices, ressources).
- Matériels pédagogiques utilisés : salle de formation équipée (vidéoprojecteur, paperboard)

Modalités de suivi :

- Un accompagnement individuel tout au long de la formation (accompagnement méthodologique, motivationnel et suivi de l'assiduité).
- Des sessions de tutorat collectif : rédaction du dossier professionnel, préparation au passage de l'examen final.
- Un suivi individuel durant vos périodes en entreprise.
- Suivi pédagogique : des formateurs et professionnels choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 48h ouvrées maximum, avec réponse synchrone via un tutorat individuel, les forums des cours, messageries privées, et corrections personnalisées de devoirs.
- Suivi technique : tout au long de votre formation. Une assistance technique est assurée pour vous assister dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités

Formateur.trice :

Formateur.trice expert.e dans son domaine et ayant une expérience confirmée de la formation professionnelle.

Modalités d'évaluation et de validation de la formation

Modalités d'évaluations :

- Évaluations tout au long de la formation par le/la formateur.trice et/ou l'apprenant.e au moyen de QCM, mises en situation professionnelle, exercices...
- Évaluation finale à la fin de chaque module d'enseignement.
- Évaluation à chaud dématérialisée dès la fin de la formation pour mesurer votre satisfaction.
- Évaluation à froid 3 et 6 mois après la fin de la formation pour faire un point

Validation de la formation :

L'ensemble des modules (3 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 (Bac+2) de Manager d'établissement marchand.

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

CCP 1 - Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Animer l'équipe de son périmètre
Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre
Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre
Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

CCP 2 - Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Gérer l'approvisionnement de son périmètre
Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services
Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

CCP 3 - Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Analyser la performance commerciale de son périmètre
Analyser la rentabilité de son périmètre
Proposer des actions correctives à sa hiérarchie
Assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre

À partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP afin d'obtenir le titre professionnel complet, dans la limite de la durée de validité du titre.

Métiers visés :

- Manager de rayon
- Responsable de magasin
- Responsable adjoint
- Chef de secteur commerce
- Responsable d'unité commerciale
- Gérant de magasin (selon expérience)

➤ S'INSCRIRE

NOUS CONTACTER :

 contact@excellentia-formation.fr

 05 61 40 12 12

 3 chemin du Pigeonnier de la Cepière, 31100 TOULOUSE

CONTENU DE LA FORMATION

AVANT LA FORMATION

- Un entretien individuel de diagnostic pour valider les prérequis, identifier vos besoins, vos contraintes et l'objectif de formation.
- Un test numérique et bureautique afin d'évaluer votre niveau d'autonomie.
- Entretien individuel de positionnement sera proposé pour définir le parcours le plus adapté à votre profil.

APRES LA FORMATION

Un entretien individuel afin de faire un point sur votre situation et votre intégration professionnelle.

MODULE 1 : Manager l'équipe de son périmètre au sein de

- Animer l'équipe de son périmètre
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre
- Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre
- Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

MODULE 2 : Développer la dynamique commerciale de son

- Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services
- Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

MODULE 3 : Contribuer à la performance commerciale et à la

- Analyser la performance commerciale de son périmètre
- Analyser la rentabilité de son périmètre
- Proposer des actions correctives à sa hiérarchie
- Assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre

CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 4 :

MODULE 5 :

MODULE 6 :

LA CERTIFICATION

Mise en situation professionnelle : 04 h 00 min

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. A partir de consignes, le candidat réalise différents travaux en lien avec l'activité « Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand ».

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires
- d'un dossier numérique comprenant les

Soft-Skills développés :

-
-
-
-

- **Taux de réussite global sur la certification** : à venir

- **Taux de réussite sur la formation** : à venir