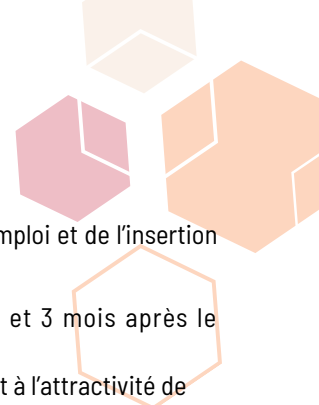




RNCP : 35233 - **Enregistrement** : 16-02-2021 - **Échéance** : 16-02-2026 - **Certificateur** : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion
Dates : sessions ouvertes par trimestre calendaire

Délais et modalités d'accès : Inscription au centre possible jusqu'à 1 mois avant le début de la formation et 3 mois après le début de la formation

Profil des candidats : Toute personne souhaitant contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client en participant à l'attractivité de l'espace de vente, à la gestion des approvisionnements et au développement du chiffre d'affaires.

Voies d'accès : Formation continue, apprentissage **Modalités d'inscription** : Entretien individuel + CV **Modalité de réalisation** : Présentiel



Nous pouvons accueillir lors de nos formations les personnes en situation de handicap apte à suivre nos formations. Notre référent handicap est disponible à l'adresse mail : pedagogie@successformation.re

Prérequis :

- Pas de pré-requis

Moyens pédagogiques et techniques : Utilisation d'outils bureautiques et supports pédagogiques actualisés.

Durée en centre : 504 Heures

Méthodes pédagogiques : Mises en situation, études de cas, jeux de rôle, ateliers individualisés

Objectifs pédagogiques :

- Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Animer l'équipe d'une unité marchande



PROGRAMME

Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

AT1

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie

Animer l'équipe d'une unité marchande

AT2

- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

Évaluations

Modalités d'évaluation et de validation des acquis :

- Positionnement d'entrée (entretien).
- Contrôles continus (questionnaires, études de cas, simulations).
- Évaluation par le tuteur
- Évaluations en cours de formation
- Examen final : 05H40
 - Mise en situation professionnelle : 03H15
 - Entretien technique : 01H25
 - Questionnement à partir de production : 0H30
 - Entretien final : 0H30

Description de la certification délivrée : Titre reconnu par l'État, inscrit au RNCP

Conditions d'obtention de la certification : Validation de la session d'examen du titre professionnel visé. (Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences)

Type de sanction : Titre professionnel Négociateur technico-commercial

Accessibilité VAE : Demande de recevabilité auprès de la DEETS Réunion. Transmission de la recevabilité après de nos services 1 mois minimum avant la date d'examen.

Équivalence : Bac pro assistance à la gestion des organisations et de leurs activités

Passerelles : TP Conseiller de vente

Débouchés possibles : assistant responsable de magasin / assistant de magasin / adjoint de rayon / second de rayon / adjoint responsable de magasin / adjoint de magasin / responsable adjoint / adjoint responsable

- Taux d'insertion global à 6 mois (en %) : 65 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) : 48 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) : 52 %

Suite de parcours possible : TP Manager d'unité marchande



Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France Compétence. Autres cas, nous contacter.



0262 25 51 94



www.successformation.re



Saint-Pierre

Mis à jour : 03/04/2025