

RNCP : 38676 - Enregistrement : 03-03-2024 - Échéance : 03-03-2026 - 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 : Personnes souhaitant développer une offre produits attractive, gérer les stocks et manager une équipe

Voies d'accès : Formation continue, apprentissage Modalités d'inscription : Entretien individuel 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 mais diplôme de niveau 4 souhaité (Baccalauréat ou équivalent)

Durée en centre : 704 Heures

Objectifs pédagogiques :

- 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

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

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



PROGRAMME

AT1

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

- 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 marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

AT2

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

- Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

AT3

Manager l'équipe de l'unité marchande

- 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

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 : 06H45
 - Mise en situation professionnelle : 04H30
 - Entretien technique : 01H45
 - Entretien final : 01H15

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 Manager d'unité marchande

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 : BTS MCO

Passerelles : Consulter le site de [France Compétences](http://FranceCompétences.fr)

Débouchés possibles : manager de rayon / manager d'espace commercial / manager de surface de vente / manager d'univers commercial / manager de rayon fabrication alimentaire / frais

- Taux d'insertion global à 6 mois (en %) : 78 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) : 68 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) : 67 %

Suite de parcours possible : TP Responsable d'établissement Marchand



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