



LA FACTORY - ACADEMIE

Siege Administratif : Domaine de Pont Royal – Place des Fontaines –
Les Hauts du Village C – D – BAL 15 - 13370 MALLEMORT

TEL : 07 81 83 11 58 – lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00029 RCS Aix en Provence – D. Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K



MANAGER UNITÉ MARCHANDE – RNCP 38676

Durée : 455 Heures

PUBLIC CONCERNE : Toute personne souhaitant se perfectionner aux techniques de Management.

PREREQUIS :

Niveau BAC +1 ou certification professionnelle dans le secteur. Avoir au moins un an d'expérience professionnelle.
Goût et aptitudes pour le commerce, le management et la gestion commerciale

ACCESSIBILITE :

Sélection sur dossier de candidature, tests de connaissance et entretien de motivation
Adaptation du parcours selon les acquis et les dispenses et équivalences réglementaires
Salle accessible pour les personnes à mobilité réduite
Aménagement possible en fonction du type de handicap (nous prévenir avant le début de la session)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

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 PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Centre de ressources à distance équipé de logiciels de gestion. Plateforme de formation digitale

LIEU DE FORMATION

En distanciel avec formateur en temps synchrone + Regroupement en Présentiel en inter dans nos centres.

DISPOSITIF D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

Évaluation par le formateur - Contrôle continu des différents modules abordés. Évaluation des périodes de stage avec le tuteur en entreprise pour les parcours en initial.

SANCTION FINALE :

Session de validation de la certification TIRE PROFESSIONNEL (totale ou partielle) avec un jury évaluant le candidat sur son dossier professionnel (DP), ses résultats aux épreuves d'examen et son entretien final

CONTACT: Référent formateur: Nadine MOREAU Tel: 06 12 36 22 74 Mail: lafactory.pedagogie@gmail.com

Nos centres de formations

Toulouse

15 rue Castellane
31000 Toulouse

Montpellier

Garosud - 48 rue
Claude Balbastre
34070 Montpellier

Albi

10 rue François Arago
81000 Albi

Provence

Domaine de Pont Royal
Place des Fontaines
13370 Mallemort

Région Parisienne

19 avenue de
Villepreux
94240 Vauresson



LA FACTORY - ACADEMIE

Siege Administratif : Domaine de Pont Royal – Place des Fontaines –
Les Hauts du Village C – D – BAL 15 - 13370 MALLEMORT

TEL : 07 81 83 11 58 – lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00029 RCS Aix en Provence – D. Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K



PROGRESSION PEDAGOGIQUE – PROGRAMME DETAILLE

MODULE 1 : ACCUEIL -

Présentation de l'action de formation de son organisation et de ses objectifs

Présentation des bénéficiaires et formulation des attentes particulières (Tour de table)

Présentation des formateurs

Validation Pédagogique/Examens Blanc / Révision / Préparation du titre.

EXAMEN FINAL – 7.5 Heures

MODULE 2 : GÉRER L'APPROVISIONNEMENT DE L'UNITÉ MARCHANDE -

Gérer les suivis de stocks en utilisant les outils de traçabilité

Garantir la disponibilité des produits

Garantir la fluidité du parcours d'achat du client

Réaliser les inventaires dans le respect des procédures et de la stratégie commerciale de l'entreprise

Vérifier la conformité des documents liés à la réception et repérer et traiter les anomalies

Appliquer les principes de sécurité et d'optimisation de l'effort

MODULE 3 : PILOTER L'OFFRE PRODUITS DE L'UNITÉ MARCHANDE -

Analyser les comportements d'achats des consommateurs

Analyser le positionnement d'une gamme de produits ou d'une collection en lien avec la stratégie commerciale et marketing

S'informer sur les évolutions du marché et les attentes de la clientèle

Analyser la concurrence

Elaborer un plan commercial pour la catégorie de produit ou un plan de collection chiffré

Définir l'offre produits et veiller à sa mise en œuvre dans les magasins

Définir des objectifs annuels des gammes de produits et les communiquer à l'équipe

Développer de la notoriété ou de la visibilité d'une gamme de produits

Animer l'offre produits

Contrôler la rentabilité financière des gammes de produit et des actions promotionnelles mises en place

MODULE 4 : RÉALISER LE MARCHANDISAGE DE L'UNITÉ MARCHANDE -

Respecter les règles de merchandising

Respecter le droit et la réglementation relatifs au commerce

Implanter efficacement des produits en cohérence avec les objectifs commerciaux, budgétaires et les indicateurs de performance

Analyser les résultats de l'implantation ou de l'opération commerciale

Élaboration des plans d'actions, transmission à l'équipe et mis en œuvre

Mise en œuvre des mesures de prévention

Nos centres de formations

Toulouse

15 rue Castellane
31000 Toulouse

Montpellier

Garosud - 48 rue
Claude Balbastre
34070 Montpellier

Albi

10 rue François Arago
81000 Albi

Provence

Domaine de Pont Royal
Place des Fontaines
13370 Mallemort

Région Parisienne

19 avenue de
Villepreux
94240 Vauresson



LA FACTORY - ACADEMIE

Siege Administratif : Domaine de Pont Royal – Place des Fontaines –
Les Hauts du Village C – D – BAL 15 - 13370 MALLEMORT

TEL : 07 81 83 11 58 – lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00029 RCS Aix en Provence – D. Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K



MODULE 5 : DÉVELOPPER LES VENTES DE SERVICES ET DE PRODUITS DE L'UNITÉ MARCHANDE –

Respect de la stratégie commerciale de l'entreprise

Amélioration de l'offre de service

Appliquer et faire appliquer les réglementations, les règles d'hygiène et de sécurité

Utiliser les outils informatiques de gestion de la relation client

Maitriser les principaux indicateurs de performance, leurs définitions et les méthodes de calcul

Analyser l'évolution des indicateurs de performance

Maitriser les calculs arithmétiques (écarts, pourcentages, cumuls, moyenne)

MODULE 6 : ÉTABLIR LES PRÉVISIONS ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES DE L'UNITÉ MARCHANDE –

Utiliser le système d'information ou les applicatifs de l'entreprise

Maitriser les différents indicateurs de performance, leurs définitions et les méthodes de calcul

Maitriser les différents éléments comptables et ratios financiers, leurs définitions et les méthodes de calcul

Utiliser les outils d'aide à la prise de décision

Collecter les éléments nécessaires au calcul des indicateurs de performances

Analyser l'évolution des indicateurs de performance et des différents éléments comptables et ratios financiers

Utiliser le vocabulaire comptable et financier adéquat

Maitriser les calculs des variables essentielles du compte de résultats prévisionnel

MODULE 7 : ANALYSER LES RÉSULTATS ÉCONOMIQUES, FINANCIERS ET BATIR LES PLANS D' ACTIONS POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS DE L'UNITÉ MARCHANDE –

Collecter les éléments nécessaires au calcul des indicateurs de performances

Saisir les données dans le système d'information de l'entreprise

Analyser l'évolution des différents éléments comptables et ratios financiers

Utiliser le vocabulaire lié aux objectifs commerciaux et aux indicateurs de performance

Identifier et utiliser les méthodes d'analyse et de synthèse de documents chiffrés

Créer un tableau de bord avec des indicateurs multiples

Renseigner des tableaux de bord

Renseigner un compte de résultat

Expliciter un compte de résultat

Être réactif face à des variations d'indicateurs de performance, comptables et financiers

Communiquer avec ses interlocuteurs de manière précise et adaptée à la situation

Communiquer les données pertinentes aux interlocuteurs adéquats

MODULE 8 : RECRUTER ET INTÉGRER UN COLLABORATEUR DE L'UNITÉ MARCHANDE -

Utiliser les différents outils de gestion des ressources humaines de l'entreprise

Identifier le besoin en ressources humaines

Établir la fiche de poste

Sélectionner des candidatures à partir de critères définis

Réalisation des formalités administratives liées au recrutement

Élaboration et mise en œuvre du parcours d'intégration

Intégrer un nouveau collaborateur

Respect des échéances liées à la période d'essai

Nos centres de formations

Toulouse

15 rue Castellane
31000 Toulouse

Montpellier

Garosud - 48 rue
Claude Balbastre
34070 Montpellier

Albi

10 rue François Arago
81000 Albi

Provence

Domaine de Pont Royal
Place des Fontaines
13370 Mallemort

Région Parisienne

19 avenue de
Villepreux
94240 Vauresson



LA FACTORY - ACADEMIE

Siege Administratif : Domaine de Pont Royal – Place des Fontaines –
Les Hauts du Village C – D – BAL 15 - 13370 MALLEMORT

TEL : 07 81 83 11 58 – lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00029 RCS Aix en Provence – D. Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K



MODULE 9 : PLANIFIER ET COORDONNER L'ACTIVITÉ DE L'ÉQUIPE DE L'UNITÉ MARCHANDE –

Utiliser les techniques de communication interpersonnelle
Utiliser le système d'information ou les applicatifs de l'entreprise
Utiliser les outils de planification et de suivi de réalisation des tâches
Utiliser les différents outils de gestion des ressources humaines de l'entreprise
Créer un retroplanning des activités et des tâches de l'équipe
Organiser et planifier les activités de l'équipe à l'aide d'un tableau de répartition des tâches
Planifier les horaires de travail de l'équipe
S'assurer de la réalisation des tâches dans les délais impartis
Être réactif face à des écarts de réalisation des tâches dans des délais impartis
Mettre en œuvre des ajustements, une action corrective ou un plan d'actions rectificatif
Communiquer avec ses interlocuteurs de manière précise et adaptée à la situation
Communiquer avec sa hiérarchie, rendre compte et faire des propositions d'actions correctives
Communiquer des objectifs clairs, concrets et mesurables

MODULE 10 : ACCOMPAGNER LA PERFORMANCE INDIVIDUELLE

Identifier les besoins en formation des membres de l'équipe
Mettre en œuvre des techniques de formation en situation de travail
Evaluer un collaborateur
Mener des entretiens de sanctions, professionnels, de félicitation, de recrutement, d'évaluation, d'objectif, de délégation, de responsabilisation, de recadrage, du « dire-non », à l'initiative du collaborateur
Communiquer les données pertinentes aux interlocuteurs adéquats
Transmettre des consignes orales et écrites individuellement
Communiquer des objectifs clairs, concrets et mesurables
Savoir mener un entretien individuel avec un collaborateur
Respecter les règles de confidentialité
Expliquer une procédure

MODULE 11 : ANIMER L'ÉQUIPE DE L'UNITÉ MARCHANDE

Concevoir des parcours collectifs de progression professionnelle
Adopter un management situationnel, agile, adaptable
Adopter un management collaboratif
Déléguer des tâches
Responsabiliser les collaborateurs
Adapter sa pratique managériale aux situations
Analyser sa pratique managériale
Manager une équipe intergénérationnelle
Manager la diversité
Anticiper et gérer les conflits
Gérer les outils de travail collaboratifs
Utiliser les techniques et outils de team building
Mettre en place des outils de stimulation de l'équipe (challenges, concours...)

Nos centres de formations

Toulouse

15 rue Castellane
31000 Toulouse

Montpellier

Garosud - 48 rue
Claude Balbastre
34070 Montpellier

Albi

10 rue François Arago
81000 Albi

Provence

Domaine de Pont Royal
Place des Fontaines
13370 Mallemort

Région Parisienne

19 avenue de
Villepreux
94240 Vauresson



LA FACTORY - ACADEMIE

Siege Administratif : Domaine de Pont Royal – Place des Fontaines –
Les Hauts du Village C – D – BAL 15 - 13370 MALLEMORT

TEL : 07 81 83 11 58 – lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00029 RCS Aix en Provence – D. Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K



MODULE 12 : CONDUIRE ET ANIMER UN PROJET DE L'UNITÉ MARCHANDE

Utiliser le système d'information ou les applicatifs de l'entreprise

Identifier et utiliser les méthodes d'analyse et de synthèse de documents chiffrés

Utiliser les techniques de communication interpersonnelle

Maîtriser les outils bureautiques et applicatifs spécialisés

Analyser et synthétiser les données

Déléguer des tâches

Responsabiliser les collaborateurs

Analyser ses pratiques managériales

Utiliser les techniques et outils de team building

Utiliser les outils d'aide la planification et à la répartition des tâches

Utiliser les outils d'aide à l'analyse stratégique

Utiliser les outils d'anticipation de la planification des étapes du projet (diagramme de GANTT, réseau PERT...)

Utiliser des outils d'aide au diagnostic

Organiser les moyens humains et matériel en prenant en compte les dates butoirs

Communiquer avec ses interlocuteurs de manière précise et adaptée à la situation

Communiquer les données pertinentes aux interlocuteurs adéquats

Adopter la bonne attitude dans les différentes étapes du changement

Cartographier les comportements des collaborateurs face aux changements

Nos centres de formations

Toulouse

15 rue Castellane
31000 Toulouse

Montpellier

Garosud - 48 rue
Claude Balbastre
34070 Montpellier

Albi

10 rue François Arago
81000 Albi

Provence

Domaine de Pont Royal
Place des Fontaines
13370 Mallemort

Région Parisienne

19 avenue de
Villepreux
94240 Vauresson