



ALTERNANCE ET INITIALE

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE - MUM

LA FACTORY - ACADEMIE

Siege social : Domaine de Pont Royal - Place des Fontaines - 13 370 MALLEMORT

Agences : Mallemort - Toulouse - Paris

lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00029 RCS Tarascon - D.Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K





A l'issue de la formation, les apprenants auront les compétences nécessaires afin de pouvoir travailler, être autonome au sein d'un point de vente et remplacer son manager dans les tâches quotidiennes



OBJECTIFS GLOBAUX :



Se former aux métiers visés par le diplôme
Acquérir les compétences nécessaires afin de pouvoir gérer un secteur commercial et manager une équipe au quotidien



OBJECTIFS DE LA FORMATION :



Savoir développer la dynamique commerciale de l'unité marchande



Avoir des compétences pour assister le manager de l'unité marchande



Etre capable d'optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande



NIVEAU :



Bac+2



DURÉE :



1 journée de formation par semaine



455 heures

MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Learning

MODALITÉS D'ACCÈS

- Pour la validation définitive d'entrée en formation, l'enregistrement d'un contrat en alternance et la signature d'une convention sont nécessaires.
- Entrées et sorties permanentes. Entrées à plus ou moins 3 mois après la signature du contrat.

PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES



- Toute personne souhaitant se former aux techniques de Management, à la gestion d'un commerce ou d'une unité de vente.



Pré-requis

- Niveau BAC / ou certification professionnelle dans le secteur du commerce / ou équivalence expérience professionnelle si niveau inférieur au Bac
- Aptitudes pour le commerce, le management et la gestion commerciale
- Maîtriser les outils bureautiques
- Maîtriser les bases des calculs commerciaux.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Cours en distanciel en mode synchrone et Plateforme en ligne Accès illimité à l'espace de formation 24H/24H, 7j/7j.
- Méthode basée sur des échanges d'expériences, des mises en situation et exercices pratiques novateurs.
- Individualisation, personnalisation et adaptation au niveau et au besoin de chaque apprenant.
- Formateurs expérimentés dans leurs domaines d'activités.
- Suivi mensuel et tutorat par un référent, assistance et conseil en continu, échanges permanent avec les formateurs.
- Résumé de cours et synthèses – Fiche pratique

LIEU DE FORMATION

Formation en distanciel avec un formateur en temps synchrone + présentiel si besoin, suivant les dates des plannings. 10 stagiaires au maximum pour un échange constructif et efficace entre les participants, tout en obtenant un résultat individuel. Les périodes de pratique en entreprise (stage) sont systématiquement proposés sur le département du stagiaire par le centre de formation et/ou à 1 heure de trajet maximum pour les stagiaires suivant un parcours initial.

DISPOSITIF D'EVALUATION DE LA FORMATION

Évaluation par le formateur - Contrôle continu des différents modules abordés. Contrôle via les livrets ECF + Examens blanc. Évaluation des périodes de stage avec le tuteur en entreprise pour les parcours en initial.

VALIDATION FINALE

Session de validation de la certification du TITRE PROFESSIONNEL de MANAGER UNIVERS MARCHAND Niveau BAC + 2 devant un jury évaluant le candidat sur son dossier professionnel (30 mn), un entretien technique d'une durée de 01 H 45 mn, ainsi que ses résultats aux épreuves d'examen écrit (étude de cas de 4 h 30 mn).

CONTACT

Référent pédagogique/formateur : Nadine MOREAU : 06 12 36 22 74 - lafactory.pedagogie@gmail.com

Référente administrative : Océane MISSERI : 07 81 83 11 58 - factoryad13370@gmail.com

Référent Handicap : Cindy MARTINEZ : 06 16 90 42 61 - lafactory.cm13@gmail.com



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, de l'équipe administrative, du référent handicap,
Pédagogique/Examens Blanc / Révision / Préparation du titre.

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

MODULE 4 : Prospecter à distance et physiquement

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

MODULE 5 - Développer les ventes de services et de produits de l'unités marchandes

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
Maîtriser les principaux indicateurs de performance, leurs définitions et les méthodes de calcul
Analyser l'évolution des indicateurs de performance

MODULE 6 - Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande

Utiliser le système d'information ou les applicatifs de l'entreprise
Maîtriser les différents indicateurs de performance, leurs définitions et les méthodes de calcul
Maîtriser les différents éléments comptables et ratios financiers, leurs définitions et les méthodes de calcul Utiliser les outils d'aide à la prise de décision
Analyser l'évolution des indicateurs de performance et des différents éléments comptables et ratios financiers
Maîtriser les calculs des variables essentielles du compte de résultats prévisionnel

MODULE 7 : Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

Collecter les éléments nécessaires au calcul des indicateurs de performances
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 et expliciter un compte de résultat



PROGRESSION PEDAGOGIQUE – PROGRAMME DETAILLE

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
Élaboration et mise en œuvre du parcours d'intégration Intégrer un nouveau collaborateur

MODULE 9 : Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande

Utiliser les techniques de communication interpersonnelle
Savoir utiliser le système d'information ou les applicatifs de l'entreprise, les outils de planification et de suivi de réalisation des tâches
Organiser et planifier les activités de l'équipe à l'aide d'un tableau de répartition des tâches
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

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
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

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
Adapter sa pratique managériale aux situations
Utiliser les techniques et outils de team building
Mettre en place des outils de stimulation de l'équipe (challenges, concours...)

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
Analyser et synthétiser les données
Déléguer des tâches Responsabiliser les collaborateurs
Utiliser les outils d'aide à 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...)
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

MODULE 13 : Bureautique - Excel

Utiliser le tableau Excel afin d'effectuer des calculs, tableaux et graphiques liés à l'activité professionnelle
Maîtriser les tableaux croisés
Créer et gérer des bases de données Savoir piloter des tableaux de bords.



EQUIPE PEDAGOGIQUE

L' équipe pédagogique est composée de formateurs et formatrices salariés et indépendants, tous professionnels ou anciens professionnels des matières qu'ils enseignent.

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

DATE DEMARRAGE PROCHAINE SESSION

Se renseigner auprès de LA FACTORY ACADEMIE

ÉVALUATION DE L'ACTION

Evaluation de l'action : bilan intermédiaire et final. Bilans « à chaud », bilans à 3 ou 6 mois après fin de formation.

MODALITÉ DE RECONNAISSANCE

- Titre professionnel Manager d'Univers Marchande (MUM) Niveau 5 (niveau BAC+2)
- Possibilité d'évaluation partielle en CCP

FORMACODE

- 34587 : Grande distribution
- 34588 : Gestion point vente
- 34559 : Gestion rayon
- 34502 : Vente spécialisée

MODALITÉ DE CERTIFICATIONS

Résultats attendus à l'issue de la formation

A l'issue de la formation les candidats doivent maîtriser l'ensemble des champs de compétences vues en formation et en entreprise

Modalité d'obtention

L'évaluation est centrée sur la maîtrise des acquis professionnels :

- Epreuve écrite de 4 H 30
- Epreuve orale 1 H 45

Entretien final avec le jury composé de professionnels pour vérifier le niveau de maîtrise de l'ensemble des compétences.

Détails sur la certification

Débouchés :

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager de rayon fabrication alimentaire
- 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

CODE ROME

- D1301 - Management de magasin de détail
- D1509 - Management de département en grande distribution
- D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires
- D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires