



Apprentissage



Qualifier pour développer,
innover pour réussir

Lieu de la formation : Antenne de La Ciotat

270 rue La Pérouse 13600 La Ciotat

accueil@cfbt-asso.com

Tél. 04 42 08 48 30 - Fax 04 42 71 84 43

Responsable de la formation : Elise TOBAL

elise.tobal@cfbt-asso.com

➤ TP Manager d'unité marchande

Titre professionnel de **niveau 5 européen** (ex niveau III) permettant d'acquérir les compétences requises pour piloter l'offre produits, maintenir l'unité marchande attractive, gérer les stocks et optimiser les ventes.

➤ QUALIFIER

Présentation générale

Le Titre professionnel Manager d'unité marchande forme des managers capables de favoriser la dynamique commerciale de l'univers marchand, faire évoluer les ventes et gagner des parts de marché sur la concurrence, intégrer la stratégie marketing multicanal de l'enseigne afin de développer les ventes complémentaires et fidéliser la clientèle.

Contenu et organisation de la formation

La formation s'étend sur 2 ans et comprend **936 heures d'enseignements au CFA**, en alternance avec les temps de travail au sein de l'entreprise d'accueil agréée pour former des apprentis.

Modules d'enseignement

- 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
- Anglais
- Accompagnement individualisé

➤ DÉVELOPPER

Objectifs du diplôme

Se qualifier dans les domaines de la gestion commerciale, économique et financière et en management d'équipe afin d'accéder à la vie active avec une certification reconnue et recherchée.

Compétences à acquérir

Le titulaire du titre professionnel doit savoir

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal : gérer l'approvisionnement, piloter l'offre produits, réaliser le merchandising, développer les ventes de services et de produits en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal.
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande : établir les prévisions économiques et financières, analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande.
- Manager l'équipe de l'unité marchande : recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande, planifier et coordonner l'activité de l'équipe, accompagner la performance individuelle, animer l'équipe, conduire et animer un projet de l'unité marchande.

> INNOVER

Un établissement où les apprenants sont acteurs de la vie du centre et prennent part à la démarche d'amélioration continue de la qualité.

Un établissement où les apprenants sont à l'initiative des projets socio-éducatifs et co-rédigent les chartes de vie collective, pour le bon usage des ressources informatiques et d'engagement pour un développement durable et solidaire.

Un établissement engagé dans la transition numérique au service de la pédagogie et des apprenants.

Une adaptation des modalités pédagogiques

- Parcours de formation individualisé.
- Aucune sélection à l'entrée et un accompagnement pour accéder à la réussite.
- Enseignement personnalisé en fonction des besoins de chaque apprenant.
- Suivi individualisé de la formation par l'équipe pédagogique (formateurs et responsable de la formation) : visites en entreprise, bilans, évaluations formatives.
- Temps de régulation collective et individuelle permettant à chaque apprenant de prendre du recul et d'analyser son parcours.

Un lien permanent CFA-apprenti-entreprise

- Livret de liaison pédagogique entre le CFA et l'entreprise, utilisé par l'apprenti, le formateur et le maître d'apprentissage.
- Visites en entreprise de l'équipe pédagogique (formateurs et responsable de la formation).
- Rencontre avec les maîtres d'apprentissage en début de cycle, puis en cours de formation.
- Mobilisation d'un réseau d'entreprises d'accueil.

Des démarches administratives accompagnées

Les coordonnateurs relations entreprises et les formateurs :

- mettent en contact les employeurs et les candidats-apprentis,
- accompagnent les employeurs dans leurs démarches administratives.

> RÉUSSIR

Notre centre prend en compte les situations de handicap, renseignez-vous auprès de nos référents filières.

Débouchés

- Manager de rayon, Manager d'espace commercial, Manager de surface de vente, Manager d'univers commercial, Manager de rayon fabrication alimentaire/frais, Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec, 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.

Entreprises concernées

- Plusieurs types de surfaces commerciales : grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques, négoce interentreprises.

Perspectives, suites de parcours, équivalences et passerelles

- Le titulaire du Titre professionnel Manager d'unité marchande possède une qualification reconnue et suffisante pour entrer dans la vie active. Cependant il lui est possible de poursuivre vers un niveau supérieur avec un Bachelor en école de commerce par exemple, comme le Bachelor Marketing et Management de la Grande Distribution.
- Équivalence avec des blocs de compétences d'autres certifications professionnelles : nous consulter.