

MANAGER DES UNIVERS MARCHANDS

Titre Professionnel du Ministère chargé de l'emploi

Objectifs

La formation qui prépare à l'acquisition du Titre Professionnel Manager d'Univers Marchands (Niveau III) vise à former les professionnels du commerce et de la vente, quelles que soient les appellations.

Public

- Toute personne en prise de fonction dans le secteur du commerce et souhaitant acquérir les compétences visées par la formation.
- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier dans le secteur du commerce
- Professionnel du secteur du commerce souhaitant développer les compétences visées par la formation.
- Toute personne en reconversion professionnelle ou ayant, dans le cadre de sa fonction, à mettre en œuvre les compétences visées par la formation.

Pré requis

- Motivation à exercer un métier dans le secteur du commerce, de la grande distribution
- Maîtrise de la langue Française écrite et orale
- Maîtrise des mathématiques
- Goût et aptitude pour la relation commerciale et le travail en équipe
- Bonne élocution et aisance verbale
- Connaissance de base en bureautique et en informatique

Conditions d'admission

- Vérification de l'éligibilité : administrative/ niveau d'entrée (le cas échéant)
- Vérification des pré requis : Tests de connaissances et / ou Entretien et /ou Prescription qualifiée

Contenus de formation

Séquences transversales

- Accueil et présentation de la formation – Positionnement
- Compétences et connaissances transversales

Activité Type 1 – Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand

- Organiser et garantir la présentation marchande des produits en magasin.
- Suivre les flux des marchandises de l'univers marchand, optimiser les stocks et veiller au rangement des produits en réserve
- Dynamiser les ventes des produits et garantir la qualité du service client

Activité Type 2 – Gérer les résultats économiques d'un univers marchand

- Analyser les résultats économiques et bâtir les plans actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand
- Etablir les prévisions économiques de l'univers marchand

Activité Type 3 – Manager l'équipe d'un univers marchand

- Planifier et organiser l'activité de l'équipe de l'univers marchand
- Gérer l'équipe de l'univers marchand
- Mener et animer un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne

Modalités de la formation

- Formation présentielle

Méthodes et techniques d'animation

- Brainstorming/Cours théoriques/exposés interactifs
- Etudes de cas/Mises en situation/Jeux de rôle/Simulation professionnelle
- Démonstrations pratiques
- Entretiens conseils/Interventions de professionnels
- Entretiens individuels d'accompagnement

Outils et supports de formation	<ul style="list-style-type: none"> • Espace Ressources numérique équipé d'outils et de documentation adaptés à chaque filière / profils stagiaires dans les locaux IFPA • Ressources documentaires papier / numérique • Supports audio et/ou audiovisuels • Livret techniques/fiches de synthèse • Documentation professionnelle didactisée, Plateau technique d'entraînement avec matériel pédagogique • Logiciels de simulation de caisse avec produits factices à codes-barres, • Présentoirs et catalogues de produits, • Plateau technique de validation comprenant toutes les dotations individuelles et collectives conformes aux référentiels de certifications
Evaluation des acquis	<p>Evaluation formative et sommative des acquis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mises en situation/jeux de rôle/simulation professionnelle/situations problèmes • Formalisation / production d'outils • Entretien jury • Evaluations passées en cours de formation
Validation des acquis	<ul style="list-style-type: none"> • Attestation de formation • Titre professionnel Manager Univers marchands – niveau III. • (titre créé par arrêté de spécialité du 19 février 2004 - arrêté du 23/12/2013 paru au JO du 15/01/2014)
Evaluation de la formation	<p>Questionnaires de satisfaction proposés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aux participants • Aux formateurs • Aux prescripteurs • Aux financeurs <p>Bilan qualitatif et quantitatif de l'action.</p>
Rythme et durée prévisionnelle de la formation	<ul style="list-style-type: none"> • 1197 heures dont 777 heures en centre de formation + 4 heures/personne de validation finale. • 420 heures en entreprise – facultatif. <p>« En cas de mise en œuvre dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, l'alternance en entreprise est à adapter ».</p>
Effectifs mini/maxi	8 à 14 personnes
Profils des intervenants	<ul style="list-style-type: none"> • Formateurs expérimentés et spécialisés en commerce vente, vendeurs expérimentés, responsables de magasins
Tarifs	Nous consulter



*Méthodes actives et approche compétences
Contextualisation professionnelle des apprentissages
Possibilité d'ouverture de modules accessibles à distance (en complément)
Espace numérique individuel stagiaire accessible à distance (documentation administrative et pédagogique)
Parcours et contenus individualisés
Une validation totale du Titre professionnel dans le cadre d'une formation dont le rythme et la durée sont adaptables aux réalités professionnelles.
Une validation partielle du Titre professionnel dans le cadre d'une formation courte : validation d'un CCP (Certificat de Compétences Professionnelles) par Activité Type.
Une possibilité de validation totale par « capitalisation » des CCP du Titre Professionnel.
Un accès au Titre Professionnel par la VAE.*

Formation éligible au CPF - Identifiant CPF-COPANEF Tout public : 2470