

MANAGER D'UNIVERS MARCHAND

TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU III

**Vous avez le sens du management
et de l'organisation. Vous rêvez
d'un poste à responsabilités ?
Vous avez raison : ce secteur
recrute !**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir les connaissances et compétences professionnelles nécessaires au métier de manager d'univers marchand.

Au cours de cette formation vous apprendrez à :

- Concevoir, organiser et analyser l'efficacité d'une opération commerciale
- Utiliser les outils de gestion commerciale et gestion des stocks et marchandises
- Traiter les litiges, réclamations et procédures de réception
- Élaborer et gérer un budget
- Animer et optimiser les ventes
- Organiser et gérer le travail d'équipe
- Former et faire évoluer ses collaborateurs



Type de validation

Formation diplômante
Titre professionnel de niveau III

Durée de la formation

450 heures en centre de formation
Rentrées en Juillet/Août/Septembre



CONDITIONS D'ADMISSION

La sélection se fera via un test suivi d'un entretien individuel (tous les dossiers et demandes de financement seront minutieusement étudiés).

PRÉ-REQUIS

Public âgé de plus de 18 ans ayant déjà en sa possession un diplôme de niveau IV.
Avoir une certaine motivation et un projet professionnel défini.

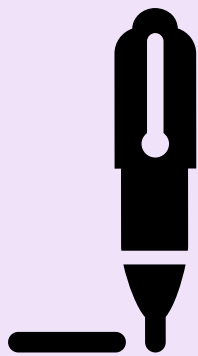
LE TITULAIRE DU TITRE PRO EST CAPABLE DE :

- Connaître le cadre professionnel (sous ses aspects règlementaires)
- Concevoir les opérations commerciales
- Manager et diriger les équipes commerciales
- Gérer et analyser les résultats économiques
- Etre force de proposition

LES FILIÈRES DU SECTEUR :

- GRANDES ENSEIGNES
- PRÊT-À-PORTER MASCULIN, FÉMININ, ENFANT
- SPORT
- MAROQUINERIE
- BIJOUTERIE
- CHAUSSURES
- COSMÉTIQUE / PARFUMERIE





NOS MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Pour dispenser cette formation :

- Vidéo projecteur, lecteur DVD
- Magnétophone, micro
- Appareil photo numérique, caméscope, télévision
- Les supports formations sont des documents papiers et numériques.

LE PROGRAMME DE FORMATION (450 HEURES)

Le plan d'implantation (35 heures)

Savoir rendre l'offre plus attractive afin d'inciter à acheter via différents leviers comme la mise en place d'un assortiment de produits bien choisis.

L'opération commerciale (35 heures)

Savoir choisir l'intitulé et la durée d'une promotion en précisant l'emplacement de chaque produit. Savoir communiquer autour de la promotion et calculer la rentabilité de l'action promotionnelle.

Analyser l'efficacité d'une implantation linéaire/d'une opération commerciale (49 heures)

Analyse systématique, très approfondie de l'ensemble d'une politique de communication, intégrer toutes les formes de communication. Etude de l'organisation de la communication et des relations avec les prestataires, les choix budgétaires, la qualité de la mise en œuvre, les résultats

Gestion des stocks et des marchandises (35 heures)

Lister en priorité les produits les plus vendus en analysant les taux de rotation pour segmenter son catalogue. Avoir une bonne connaissance de son stock physique, de son stock commande client ainsi que son stock en attente. Bien utiliser les assistants logiciels pour automatiser le réapprovisionnement en connaissant le délai fournisseur.

Les litiges, les réclamations (35 heures)

Savoir restaurer la confiance du client et sauvegarder de bonnes relations. Comprendre les causes, tirer les leçons de la réclamation afin de s'améliorer et de fidéliser le client.

Plan d'achat (35 heures)

Etre en mesure de déterminer un plan d'action visant la réduction des coûts et de pouvoir couvrir les dépenses futures. Créer un seuil de rentabilité en améliorant son efficacité et sa rentabilité.

L'assortiment (35 heures)

Savoir détecter les anomalies d'approvisionnement et les traiter. Garantir les procédures de réception et traiter les litiges. Analyser l'efficacité des assortiments existants et faire évoluer par suppression de produits ou introduction de nouveaux produits.

L'inventaires (21 heures)

Gérer la réalisation des inventaires en déterminant la période et la façon de compter le marquage. Puis le recompte ou un contrôle sur un échantillon pourra être fait afin de s'assurer qu'il n'y a pas d'erreur.

Optimiser les ventes (14 heures)

Préparer, négocier et analyser les opérations commerciales pour définir quels produits vendre, à quelle clientèle et comment les vendre. Organiser l'agencement avec massification pour créer l'évènement.

Planifier, organiser le travail (91 heures)

Organiser, planifier et gérer sa propre charge de travail et celle de son équipe, en vérifier sa réalisation et ses tâches. Maîtriser les techniques d'animation d'équipe et d'organisation du travail. Identifier son rôle managérial. Analyser son propre style de management et de communication. Appréhender le mode de communication adapté au regard de son style de management. Comprendre les interactions difficiles. Identifier des axes d'amélioration, d'adaptation en fonction des personnes et des situations.

Formation et valorisation des collaborateurs (35 heures)

Décrire les attendus en ayant une culture de l'évaluation en partageant les expériences individuelles et collectives. Assurer un suivi dans le temps en acceptant la dimension temps. Valoriser ses collaborateurs pour s'inscrire dans une stratégie de réussite

Fédérer les équipes autour d'un projet de réussite commun (63 heures)

Savoir expliquer le projet ou nouveau projet avec objectivité et transparence. Faire participer ses collaborateurs et ainsi donner un sens au changement ou à la nouveauté. S'appuyer sur un leadership d'influence en valorisant rapidement la réussite.

Technique de préparation à l'examen (35 heures)

Objectif : Vous aider à la préparation du CCTP et vous familiariser aux différentes épreuves de l'examen

Accompagnement personnalisé de 4 heures de temps avec chaque stagiaire pour un suivi individualisé

Accompagnement sur la mise en situation professionnelle

Préparation de l'entretien technique

Questionnement à partir de production(s)

Etude de cas sur l'entretien final

Examen du titre professionnel (4 heures)

Objectif : Evaluer les acquis de chaque stagiaire par l'examen du titre professionnel Manager d'univers marchand



été



La Région
Occitanie
Pyrénées - Méditerranée