MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND (EX.MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE)

RNCP : 41853

Lieu : SCHOELCHER
Niveau : 5 (Bac+2)
Public visé : Tout public
Durée : 1481 h (10 mois)*

** A titre indicatif*

FORMACODE : 34587,32154,34588,34559

Données 2025 : • Taux de réussite : 86% • Taux d'insertion après 6 mois : 80% • Taux de satisfaction : 88%

Enregistrement au RNCP jusqu'au 02/03/2031 • Profil des formateurs : Formateurs spécialisés des métiers de commerce

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Dans le respect des consignes de sa hiérarchie et de la démarche RSE (responsabilité sociétale des entreprises) de l'entreprise, le manager d'établissement marchand assure le management opérationnel de l'équipe du périmètre sous sa responsabilité.
Il développe la dynamique commerciale de son périmètre et contribue à l'optimisation de sa performance commerciale et sa rentabilité.

Le manager d'établissement marchand analyse les résultats et partage les informations avec l'équipe lors des briefings, des débriefings et des réunions d'équipe. Il élabore les plannings de travail en tenant compte d'éventuels besoins spécifiques de collaborateurs en situation de handicap et suit la réalisation des tâches. Il veille au développement des compétences des collaborateurs et peut, au besoin, animer des actions de professionnalisation opérationnelles. Il identifie les besoins en ressources humaines de son périmètre, contribue à la sélection des candidatures et s'assure du bon déroulement de la période d'essai. Le cas échéant, il contribue à l'étude des adaptations du poste de travail pour les collaborateurs en situation de handicap.

Il analyse les données relatives aux stocks, aux prévisions de ventes, aux tendances du marché et aux capacités de stockage afin d'anticiper les besoins en approvisionnement de son périmètre.
Il réceptionne les produits avec l'équipe et participe au stockage. Il applique et fait appliquer les consignes découlant de la démarche RSE de l'enseigne concernant la gestion des stocks, la valorisation des déchets et la réduction du gaspillage. En fonction des consignes de sa hiérarchie, il peut contribuer à la sensibilisation des équipes aux enjeux de la transition écologique dans le secteur de la distribution ou plus particulièrement dans l'établissement marchand. Le manager d'établissement marchand participe à l'amélioration de l'expérience client dans son périmètre. Il sensibilise l'équipe à la qualité d'accueil du client en situation de handicap et à la prise en compte de ses éventuels besoins spécifiques. Afin d'améliorer l'attractivité et l'aspect commercial de son périmètre, il organise l'implantation de l'offre de produits et de services et les opérations commerciales, les met en oeuvre avec l'équipe et analyse les résultats commerciaux et budgétaires des implantations. Il met en avant l'offre de produits et de services, développe des argumentaires adaptés et propose des solutions pour améliorer la satisfaction client.

Le niveau d'autonomie et de responsabilité du manager d'établissement marchand varie selon la taille de l'établissement et l'organisation de l'entreprise.

PRÉREQUIS

Dispositif de formations cofinancé par l'Union Européenne dans le cadre du Fonds social européen

wwww.imfpa.mq

Deux profils sont possibles :

1) Niveau scolaire bac +1 ou équivalent.

2) Diplôme/titre professionnel de niveau bac dans le secteur et un an d'expérience professionnelle ou équivalent

OBJECTIF

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
1 : Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand
2 : Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand
3 : Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

PROGRAMME

Module 0. Développer ses compétences clés métier : Développer les softs kill du manager - Utiliser les mathématiques dans un contexte professionnel - Développer ses compétences bureautiqus et numériques - Réaliser une veille sur les services et les produits en lien avec l'activité de l'unité marchande - Mettre en oeuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé, sécurité au travail

Module 1. Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand
- Animer l'équipe de son périmètre
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre
- Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre
- Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

Module 2 : Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand
- Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre
- Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

Module 3 : Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand
- Analyser la performance commerciale de son périmètre.
- Analyser la rentabilité de son périmètre.
- Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre.

Périodes en entreprise (3)

Modules transverses : Technique de recherche d'emploi *Anglais * Bureautique

MODALITÉS DE LA FORMATION

Présentiel

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé :
Alternance de Méthodes : Méthodes affirmatives : expositives, démonstratives, Méthode interrogative, Méthode applicative
Pratiques professionnelles : Mises en situation/Etude de cas en centre, Mises en situation par une période d'application pratique en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis en cours de formation
Evaluation des périodes en entreprise (selon les modalités de la formation)

SANCTION

Titre Professionnel - RNCP 41853-"Manager d'établissement marchand" de niveau 5 (BAC+2)

Possibilité d'obtention de qualifications partielles sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) en suivant un ou plusieurs modules

CCP1 : Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand
CCP2 : Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand
CCP3 : Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

PASSERELLE

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, nous vous invitons à nous consulter.

ÉQUIVALENCE

BTS MCO

DÉBOUCHÉS

Nous vous invitons à nous consulter pour toute suite de parcours.

TARIF

Gratuit pour les demandeurs d'emploi. Nous contacter pour un devis pour autre public.

ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier leur projet de formation - contact : Référent Handicap 0696 03 92 85

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès dépend de la programmation et des places disponibles

DATES DE FORMATION

Consulter le site internet imfpa.mq ou contacter le 0596 69 24 24.