



LA FACTORY - ACADEMIE

Siege Administratif : Domaine de Pont Royal – Place des Fontaines –
Les Hauts du Village C – D – BAL 15 - 13 370 MALLEMORT

TEL : 07 81 83 11 58 – lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00011 RCS Aix en Provence – D.Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K



PROGRAMME : MANAGER UNIVERS MARCHAND

Durée : 560 Heures = 80 jours.

PUBLIC CONCERNE : Toute personne souhaitant se perfectionner aux techniques de Management.

PREREQUIS :

Niveau BAC +1 ou certification professionnelle dans le secteur. Avoir au moins un an d'expérience professionnelle. Goût et aptitudes pour le commerce, le management et la gestion commerciale

ACCESSIBILITE :

Sélection sur dossier de candidature, tests de connaissance et entretien de motivation
Adaptation du parcours selon les acquis et les dispenses et équivalences réglementaires
Salle accessible pour les personnes à mobilité réduite
Aménagement possible en fonction du type de handicap (nous prévenir avant le début de la session)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal (BLOC 1)
Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande (BLOC 2)
Manager l'équipe de l'unité marchande (BLOC 3)

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Centre de ressources à distance équipé de logiciels de gestion. Plateforme de formation digitale

LIEU DE FORMATION

En distanciel avec formateur en temps synchrone + Regroupement en Présentiel en inter dans nos centres.

DISPOSITIF D'EVALUATION DE LA FORMATION

Évaluation par le formateur - Contrôle continu des différents modules abordés. Évaluation des périodes de stage avec le tuteur en entreprise pour les parcours en initial.

SANCTION FINALE :

Session de validation de la certification TIRE PROFESSIONNEL (totale ou partielle) avec un jury évaluant le candidat sur son dossier professionnel (DP), ses résultats aux épreuves d'examen et son entretien final

TARIF / FINANCEMENT SESSION DE FORMATION

Formation finançable en alternance (C. Apprentissage ou Contrat de Professionnalisation).
Auto financement / Pole emploi et autres prises en charges : nous consulter

CONTACT : Référent formateur : Berger Fabienne Tel : 07 81 83 11 58. Mail : lafactory.contact@gmail.com

Nos centres de formations FACTORY

SETE

11 Rue Henri Barbusse
34200 SETE

MONTPELLIER

Garosud - 48 Rue
Claude Balbastre
34070 MONTPELLIER

ALBI

10 Rue Francois Arago
81000 ALBI

MARSEILLE

ZA de la Haute Bedoule - 63 rue
des Métiers
13240 SEPTEMES les VALLONS

CHELLES

7 Rue Louis Osteng
77181 COURTRY



LA FACTORY - ACADEMIE

Siege Administratif : Domaine de Pont Royal – Place des Fontaines –
Les Hauts du Village C – D – BAL 15 - 13 370 MALLEMORT

TEL : 07 81 83 11 58 – lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00011 RCS Aix en Provence – D.Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K



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 du formateur

MODULE 2 : DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE.

Mercatique Commerce digital
Connaissance du marché Politique RSE
Techniques de gestion prévisionnelle, outils statistiques Relation client
Techniques d'approvisionnement et d'inventaires, gestion de stock Règles d'hygiène et de sécurité, principes de prévention des risques au travail
Agencement de rayon/ de magasin, techniques de merchandising Techniques de promotion animation
Techniques d'analyse et de synthèse de données chiffrées Veille informationnelle
Anglais professionnel dans la relation de vente

MODULE 3 : MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

Bases de la législation du travail Cadre RH règlementaire
Techniques d'animation, de motivation, indicateurs de performance au travail
Tableau de bord social Méthodes managériales
Outils collaboratifs et participatifs Méthodologie de conduite de projet
Anglais professionnel en situation de recrutement

Module 4 : MANAGEMENT / RECRUTEMENT / COMMUNICATION

Organiser l'activité au sein de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées
Recruter et intégrer un collaborateur
Techniques et outils d'intégration, d'accompagnement, d'évaluation, de formation
Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien Mener et animer un projet
Les 4 grandes techniques de communication : Le questionnement/L'écoute/La prise de parole/La reformulation.

MODULE 5 : OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE

Calculs commerciaux Gestion prévisionnelle
Indicateurs de gestion -Tableaux de bord Connaissance des circuits économiques de l'entreprise
Règles de base de la comptabilité générale / de la comptabilité analytique Contrôle de gestion
Outils d'aide au diagnostic Outils d'aide à la décision

Module 6 : REDACTION DU DOSSIER PROFESSIONNEL ET VALIDATION. – EXAMEN BLANC

Nos centres de formations FACTORY

SETE	MONTPELLIER	ALBI	MARSEILLE	CHELLES
11 Rue Henri Barbusse 34200 SETE	Garosud - 48 Rue Claude Balbastre 34070 MONTPELLIER	10 Rue Francois Arago 81000 ALBI	ZA de la Haute Bedoule - 63 rue des Métiers 13240 SEPTEMES les VALLONS	7 Rue Louis Osteng 77181 COUNTRY