



## 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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**  
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 COUNTRY