

🕒 **Durée** : 6 mois (630 heures en formation + 175 heures en entreprise)

✅ **Éligible au CPF** (Code ROME : M1302)

🌟 **Titre Professionnel de niveau III** inscrit au RNCP (Code RNCP : 27596)

📅 **Prochaine formation** : Du 27/09/2018 au 22/03/2019

▶ **Prérequis** :

Baccalauréat - 23 ans minimum - Au moins 5 ans d'expérience professionnelle

▶ **Admission** :

Entretien individuel et test psychotechnique

👜 Le métier de Manager d'Univers Marchand

📈 Garant du développement commercial

Sous la responsabilité d'un chef de magasin ou chef de secteur, le Manager d'univers marchand est avant tout le gestionnaire du secteur de vente dont il a la charge. De ce fait, son rôle consiste à élaborer et gérer la stratégie commerciale dans le but d'augmenter le chiffre des ventes et assurer sa position face à la concurrence.

🕒 Des missions opérationnelles

Egalement acteur de terrain, il veille à l'approvisionnement des rayons, l'organisation et la présentation de la surface de vente afin d'optimiser les résultats commerciaux. En parallèle il effectue un travail d'analyse approfondie des indicateurs de gestion, élabore les plans d'action en réponse aux objectifs fixés et détermine le prévisionnel.

👤 Manager dans l'âme

Chef de groupe, il est à la tête d'une équipe qu'il est en charge de diriger et faire évoluer selon la politique commerciale établie. Il porte les valeurs du groupe et son savoir-faire en management lui permet de fédérer ses collaborateurs autour des projets d'entreprise.

👜 Compétences requise

👤 Etre dynamique

Le manager d'univers marchand est en perpétuel mouvement, qu'il intervienne à son bureau ou sur la surface de vente sa résistance physique est mise à l'épreuve. La station debout est quasi permanente. Son travail se fait sur une amplitude horaire très importante du lundi au samedi, il doit donc faire preuve d'une grande disponibilité. La station debout est quasi permanente.

👤 Faire preuve d'autonomie et d'organisation

Son travail requière une grande autonomie dans ses actions mais également dans la prise de décision. Il choisit seul l'organisation du travail et sa mise en œuvre auprès de ses équipes.

👤 Aimer le relationnel

Point central entre différents interlocuteurs, il communique à la fois avec ses collaborateurs mais également avec tous les services du groupe tels que le marketing, les achats, la logistique... il s'adresse également aux partenaires extérieurs que sont les fournisseurs, les représentants, les livreurs...

💰 Salaire du débutant

Entre 2 500 € et 3300 € brut par mois.

🗨️ Autres appellations :

Manager d'espace commercial,
Manager de surface de vente, Manager
d'univers commercial, Manager en
magasin

📈 Evolutions possibles

Chef de magasin, Directeur adjoint,
Chef de secteur, Responsable achats,
Marketing...

- ▶ Nos programmes sont divisés en plusieurs modules correspondants aux blocs de compétences exigés par le Ministère du Travail, que vous aurez à valider lors du passage de votre Titre Professionnel.
- ▶ Toutes nos formations se concluent par un stage en entreprise de 5 semaines. Pour plus de renseignements au sujet du stage en entreprise, contactez-nous !

MODULE 1

Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand

- ▶ Organiser et garantir la présentation marchande des produits en magasin
 - Connaître les règles du merchandising et les règles de lecture des plano-grammes
 - Concevoir et mettre en place une opération commerciale (implanter et théâtraliser un linéaire)
 - Analyser l'efficacité d'une implantation ou d'une opération commerciale
 - Connaître la réglementation relative à l'affichage des prix en magasin
 - Appréhender les règles d'hygiène, de sécurité, de stockage et de manutention à appliquer en surface de vente et en réserve / RSE
 - Repérer l'origine de la démarque (connue et inconnue) et mettre en œuvre des moyens de lutte contre la DI
- ▶ Gérer les flux marchandises, optimisation des stocks et rangement de la réserve
 - Organiser, planifier, faire réaliser le contrôle des stocks et des inventaires
 - Calculer la rotation de stocks
 - Anticiper les commandes de stocks en fonction des événements conjoncturels ou commerciaux
- ▶ Animer et dynamiser les ventes, et garantir la qualité du service client
 - Analyser les typologies clients, leurs comportements et motivations d'achat
 - Appliquer les 7 étapes de la vente
 - Adopter les attitudes et les comportements nécessaires à la relation client en magasin
 - Identifier et exploiter les différents canaux de distribution (e-commerce, Click&Collect, MarketPlace, catalogues etc...)
 - Utiliser les techniques d'animation et d'accompagnement d'équipes
 - Gérer les litiges clients avec les techniques de gestion de conflits

MODULE 2

Gérer les résultats économiques d'un univers marchand

- ▶ Analyser les résultats économiques et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand – Pourquoi formuler des objectifs ?
 - Elaborer et utiliser un tableau de bord (Excel)

- Lire un compte d'exploitation et analyser les principaux indicateurs
- Analyser les chiffres de la Démarque Inconnue
- Proposer et mettre en œuvre des mesures correctives en fonction des écarts constatés
- ▶ Établir les prévisions économiques de l'univers marchand
 - Analyser, exploiter et hiérarchiser les données économiques et historiques (A-1, A-2) pour établir un compte d'exploitation prévisionnel
 - Découper des prévisions annuelles en objectifs opérationnels par rayon, famille de produits, mois, semaine, jour.

MODULE 3

Manager l'équipe d'un univers marchand

- ▶ Planifier et organiser l'activité de l'équipe de l'univers marchand
 - Connaître la politique managériale, des ressources humaines
 - Connaître la législation du travail, de la convention collective et du règlement intérieur à appliquer en magasin
 - Organiser le travail des équipes, déléguer, suivre et contrôler les activités (élaborer un planning horaire hebdomadaire et transmettre les consignes)
 - Utiliser les outils de gestion de suivi en matière de ressources humaines, et prévenir les risques psycho-sociaux au travail
 - Gérer son temps, utiliser des outils d'organisation et de planification des tâches
- ▶ Gérer l'équipe de l'univers marchand
 - Accompagner et former les collaborateurs (techniques d'animation)
 - Connaître le cadre légal du Plan de Formation au sein de l'entreprise
 - Etablir un profil de poste
 - Recruter et intégrer un nouveau collaborateur
 - Evaluer un collaborateur en utilisant les techniques d'entretien individuel
 - Sanctionner un collaborateur en appliquant les procédures disciplinaires
- ▶ Mener et animer un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne
 - Appliquer la méthodologie de projet et conduire un projet
 - Connaître les différents styles de communication
 - Mettre en œuvre les techniques de conduite et d'animation de réunion