

V6-23/01/2024

Année Scolaire 2024-2025

<h2>MANAGER D'UNITE MARCHANDE</h2> <h3>Bac + 2 en apprentissage</h3> <h4>Formation de niveau 5</h4>			
Public concerné	<ul style="list-style-type: none"> <li>Baccalauréat général, professionnel ou technologique</li> <li>Autres diplôme de niveau 4</li> </ul>		
Prérequis, modalités et délais d'accès	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aisance verbale, bon contact relationnel, capacité d'écoute et d'adaptation, réactivité, dynamisme, résistance physique et nerveuse</li> <li>Contrat d'apprentissage</li> <li>Passer un entretien avec la Direction ou son représentant : diagnostic, positionnement, contractualisation.</li> </ul>		
Présentation générale	<p>Formation sous contrat avec la DIRRECTE, Ministère chargé de l'emploi, par alternance :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Formation sur 1 an maximum</li> <li>L'entreprise d'accueil est au choix de l'apprenant, en accord avec la MFR de Percy</li> </ul> <p>Le Manager d'Unité Marchande développe et gère les ventes d'un rayon ou d'un ensemble de rayons et encadre l'équipe qui approvisionne et vend les produits.</p>		
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal</li> <li>Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande</li> <li>Manager l'équipe de l'unité marchande</li> </ul>		
Contenu de la formation et durée annuelle	<p><u>Commerce</u> : 180 heures</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Définir et maintenir l'attractivité et la conformité du point de vente</li> <li>Suivre et fiabiliser les stocks</li> <li>Optimiser la relation client</li> </ul> <p><u>Gestion</u> : 100 heures</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Analyser les résultats économiques et bâtir des plans d'actions pour atteindre les objectifs</li> <li>Etablir des prévisions économiques</li> </ul> <p><u>Management</u> : 120 heures</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Planifier et organiser l'activité</li> <li>Accompagner l'équipe</li> <li>Animer un projet au sein de l'enseigne</li> </ul> <p><u>Durée annuelle</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>30 semaines soit 450 h en 12 mois</b></li> <li>7 semaines complètes, 23 semaines de 1 journée à la MFR</li> </ul>		
Compétences, Capacités professionnelles visées	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="vertical-align: top; width: 50%;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>Implanter une offre commerciale</li> <li>Optimiser les espaces de stockage</li> <li>Prévenir la déparque inconnue</li> <li>Améliorer la satisfaction client</li> <li>Cultiver le sens du service</li> <li>Analyser les tableaux de bord et établir un diagnostic</li> </ul> </td> <td style="vertical-align: top; width: 50%;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>Piloter les indicateurs</li> <li>Elaborer des actions correctives</li> <li>Recruter, former et accompagner les collaborateurs</li> <li>Organiser et contrôler le travail des équipes</li> <li>Fédérer les équipes</li> </ul> </td> </tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Implanter une offre commerciale</li> <li>Optimiser les espaces de stockage</li> <li>Prévenir la déparque inconnue</li> <li>Améliorer la satisfaction client</li> <li>Cultiver le sens du service</li> <li>Analyser les tableaux de bord et établir un diagnostic</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Piloter les indicateurs</li> <li>Elaborer des actions correctives</li> <li>Recruter, former et accompagner les collaborateurs</li> <li>Organiser et contrôler le travail des équipes</li> <li>Fédérer les équipes</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Implanter une offre commerciale</li> <li>Optimiser les espaces de stockage</li> <li>Prévenir la déparque inconnue</li> <li>Améliorer la satisfaction client</li> <li>Cultiver le sens du service</li> <li>Analyser les tableaux de bord et établir un diagnostic</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Piloter les indicateurs</li> <li>Elaborer des actions correctives</li> <li>Recruter, former et accompagner les collaborateurs</li> <li>Organiser et contrôler le travail des équipes</li> <li>Fédérer les équipes</li> </ul>		

Responsable, Contact	Responsable MUM : Mme BLOUIN Anne-Valérie <a href="mailto:anne-valerie.blouin@mfr.asso.fr">anne-valerie.blouin@mfr.asso.fr</a>	
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Formation</u> : en présentiel – formation collective et individualisée</li> <li>• <u>Démarches pédagogiques</u> : déductive et inductive</li> <li>• <u>Moyens pédagogiques</u> : salles et centre de ressources</li> <li>• <u>Méthodes pédagogiques</u> (actives, démonstratives, interrogatives, affirmatives) : apports théoriques en salle, mises en situation, applications réelles en entreprise</li> <li>• <u>Equipe pédagogique</u> : formateurs, référent, direction, équipe administrative, référent handicap</li> </ul>	
Suivi des Apprentissages	<p>Signature de la feuille d'émargement.</p> <p>Les élèves de l'enseignement professionnel, sous statut scolaire, bénéficient de la protection contre les accidents du travail. Cette assurance est prise en charge par la MFR. La couverture s'applique pour tout type d'accident survenu dans la MFR, sur les trajets domicile/MFR/stage et pendant le stage.</p>	
Evaluation de la formation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accompagnement personnalisé</li> <li>• Evaluation régulière des acquis en cours de formation</li> <li>• Evaluation des périodes de stage avec le tuteur en entreprise</li> <li>• Session de validation de la certification avec un jury évaluant le candidat, entretien technique et entretien final sur son dossier professionnel (DP)</li> <li>• Attestation de formation</li> <li>• Enquêtes de satisfaction stagiaire, entreprise, formateur</li> </ul>	
Passerelles et débouchés	<p><u>Les emplois accessibles</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Chef de secteur, chef des ventes</li> <li>• Chef de magasin</li> <li>• Directeur adjoint</li> <li>• Responsable achats</li> <li>• Adjoint manager de rayon</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adjoint manager de magasin</li> <li>• Responsable adjoint centre de profit</li> <li>• Responsable adjoint point de vente</li> <li>• Responsable de caisses</li> <li>• ....</li> </ul>
Accessibilité aux personnes en situation de handicap	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap</li> <li>• Pour toute information concernant les adaptations de nos formations, contactez notre référent handicap, Mme Sylvie LAMY (<a href="mailto:sylvie.lamy@mfr.asso.fr">sylvie.lamy@mfr.asso.fr</a>)</li> </ul>	
Coût annuel de la formation	<p><u>Inscription</u> : 25 € d'adhésion à l'association MFR de Percy</p> <p><b>MUM</b> : <u>Scolarité</u> : 3000 € <u>Demi-pension</u> : 400 € ou <u>Internat</u> : 800 €</p> <p>Le règlement se fait au mois ou au trimestre.</p>	