

## Objectifs Pédagogiques

- ✓ Acquérir, développer des connaissances et des compétences pour assurer l'organisation optimale d'un espace de vente et l'animation d'une équipe au quotidien afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, de développer le chiffre d'affaires et d'atteindre les objectifs commerciaux fixés par la hiérarchie
- ✓ Obtenir le titre professionnel de niveau 4
- ✓ Valider un ou plusieurs CCP

## Compétences Visées

- ✓ Connaissances sur les techniques d'animation d'un point de vente
- ✓ Connaissances sur les techniques de vente
- ✓ Connaissances dans le suivi de l'activité commerciale
- ✓ Connaissance sur l'accueil et l'accompagnement du client
- ✓ Connaissances sur les fondamentaux du marketing
- ✓ Connaissances en management

## Évaluation & Suivi

- ✓ Evaluations en cours de formation, dossier professionnel, épreuve écrite, mise en situation professionnelle orale, entretien final avec un jury de professionnels
- ✓ Feuille de présence
- ✓ Questionnaire de satisfaction
- ✓ Délivrance du Titre (TP-00075) ou de CCP (RNCP35233)

## Programme pédagogique

### Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (CCP : CP-002835)

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie

### Animer l'équipe d'une unité marchande (CCP : CP-002836)

- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

### Modules préparatoires au métier du commerce

- Amorce compétences métier
- Entreprise et panorama sectoriel
- Fondamentaux du marketing

## Emplois accessibles et suite de parcours

L'emploi s'exerce dans les grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, les grands magasins, les boutiques :

- Assistant responsable de magasin, adjoint de rayon, adjoint responsable de magasin, responsable adjoint, directeur de magasin adjoint, assistant manger

Codes ROME : D1503, D1301, D1502

Suite de parcours : TP Manager d'Unité Marchande (RNCP32291)



### Durée et modalités

- Modalités : groupe de 8 à 12 personnes
- Parcours moyen : 1295h
- Alternance périodes en centre et en entreprise
- Lieux : Libourne
- Dates : nous consulter
- Prix : nous consulter
- Codes CPF : 331645 – NSF : 312m – Formacode : 34566, 34502, 34588, 34559, 34587



### Outils et moyens pédagogiques

- Salle de formation et plateau technique
- Périodes de formation en entreprise (stage)
- Ordinateur équipé d'Office 365
- Formateurs techniques
- Supports numériques
- Etudes de cas
- Accompagnement individuel



### Public et prérequis

- Demandeurs d'emploi, salariés, personnes en situation de handicap (référé handicap), contrat de professionnalisation
- Projet validé, savoir lire, écrire et s'exprimer correctement, savoir compter et réaliser des opérations mathématiques simples, disposer de qualités relationnelles
- Entretien, tests de positionnement / évaluation