

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 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

COMPETENCES VISEES

- 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

EVALUATION ET 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) –
Certificateur : Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion –
Date d'enregistrement de la certification : 04/09/2020

DUREE ET MODALITES

- **Modalités** : groupe de 8 à 12 personnes
- **Parcours moyen** : 1295h
- Alternance périodes en centre et en entreprise
- **Lieux** : Libourne et Blaye
- **Dates** : www.cmaformation-na.fr – Délais de traitement incompressibles de 4 mois
- **Prix** : à partir de 6 000 €**
- **Codes** CPF : 331645 – NSF : 312m – Formacode : 34566, 34502, 34588, 34559, 34587

OUTILS ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- 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 PREREQUIS

- Demandeurs d'emploi, salariés, personnes en situation de handicap (référént handicap), contrat de professionnalisation
- Posséder un niveau 5 – Disposer de qualités relationnelles – Avoir validé son projet professionnel
- Entretien, tests de positionnement / évaluation

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

DEVELOPPER L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE 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'EQUIPE D'UNE UNITE 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

Absence de liens avec d'autres certifications pour ce titre.

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 manager

Codes ROME : D1503, D1301, D1502

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

Taux emploi à 6 mois : 65%

Taux emploi à 6 mois dans le métier visé : 48%