

Eligible CPF

Apprentissage

Bac+2

100% en ligne



Durée estimée*:

450h

8 mois



Tarif pour les particuliers :

3 790 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Titre

Professionnel

Niveau 5

(Bac+2)

Gérez, développez et optimisez un espace de vente !

La vente étant chaque jour davantage la fonction "clé" de l'entreprise, le métier de manager d'unité marchande représente un bon potentiel de postes à pourvoir, dès lors que l'on possède le sens et le goût de la vente.

La formation « Graduate Manager d'Unité Marchande » vous permet d'acquérir des compétences pour gérer, développer et optimiser un espace de vente.

Vous serez capable de :

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Manager l'équipe de l'unité marchande

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?



Titre professionnel



Obtenez le Titre Professionnel "Manager d'unité marchande" niveau 5, enregistré au RNCP par arrêté du 10/12/2018 publié au Journal Officiel du 18/12/2018



Diplôme



&



Obtenez le diplôme Manager d'Espace Commercial délivré par Studi en partenariat avec Comnicia

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales

Le Diplôme Studi est un Diplôme d'école, il ne s'agit pas d'un Diplôme d'Etat, d'un Titre RNCP ou d'un Titre Professionnel reconnu par l'Etat.

Taux d'emploi

100%



Part moyenne de nos apprenants qui sont en activité professionnelle 6 mois après la fin de leur formation (enquête portant sur l'ensemble des promotions depuis la création de la formation)

Taux de satisfaction générale

76%



Résultat moyen cumulé des réponses à l'enquête de satisfaction mensuelle proposée à l'ensemble des apprenants depuis l'ouverture de la formation pour tous les apprenants en cours de formation toutes promotions confondues.

Taux de satisfaction lié aux cours

85%



Note moyenne attribuée par les apprenants pour les contenus de la formation.

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.
** Voir les CGV Studi

Inclus dans votre formation :

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité aux 4 000 cours du soir* en direct et replay
- Accompagnement pédagogique personnalisé
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à Studi + pendant 2 ans
- Frais de dossier et d'inscription**
- Garantie Réussite 2 ans et Garantie Diplômé ou Remboursé***

*Nombre moyen de cours du soir en direct observés sur les 12 derniers mois (organisés majoritairement à partir de 18h)

**Hors Diplômes d'État

***Voir les **CGV** Studi

**** Sous réserve d'acceptation. Vous disposez d'un délai de rétractation. [Voir conditions](#)

Programme détaillé

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

Gestion des approvisionnements

- La notion d'unité commerciale
- Les clients de l'UC
- L'approvisionnement et les achats
- La gestion économique des stocks

Pilotage de l'offre

- La démarche mercatique
- Le marketing mix
- L'étude de la demande
- La veille commerciale
- La construction de l'offre

Marchandisage

- Le merchandising
- L'organisation de l'espace de vente
- La mise en valeur de l'offre
- Préparer une action promotionnelle

Développement des ventes

- Les 10 étapes de la vente
- L'argumentation
- La conclusion de la vente
- Les réclamations
- L'adaptation de la relation commerciale à un contexte omnicanal
- La communication dans la relation commerciale

Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Prévisions économiques

- La prévision des ventes
- Les budgets
- Gestion du risque client

Analyse des résultats

- Facturation et opérations de règlement
- La relation avec les banques
- Analyse du compte de résultat
- La fixation du prix

Manager l'équipe de l'unité marchande

Recrutement et intégration

- Le recrutement de l'équipe commerciale
- Le contexte réglementaire du management de l'équipe commerciale
- Le management des personnes

Gestion de l'équipe

- La rémunération de l'équipe
- La formation et le développement du potentiel de l'équipe
- L'efficacité relationnelle
- Les spécificités de la communication managériale

Accompagnement de la performance individuelle

- L'évaluation individuelle
- L'entretien professionnel
- La gestion des conflits

Animation de l'équipe

- Les enjeux de l'animation d'équipe
- Les techniques d'animation
- L'animation d'une réunion

Gestion de projet

- Management de projet
- La communication et le management de projet
- L'ordonnancement des tâches

Métiers visés

- ▼ Responsable de magasin
- ▼ Vendeur / Vendeuse
- ▼ Manager de surface de vente
- ▼ Chef / Cheffe de rayon
- ▼ Manager d'espace commercial

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation, le candidat doit :

En formation continue :

- Être âgé(e) de 16 ans révolus à la date d'entrée en formation

En alternance :

- Avoir validé un Diplôme ou un Titre de niveau 3 (CAP, BEP)
- OU
- Etre âgé de 16 à 30 ans ET avoir le diplôme national du brevet (DNB) ou le certificat de formation générale (CFG)
- Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité.

Expérience professionnelle et stage :

Dans le cadre de votre formation, le stage n'est pas obligatoire.

Toutefois, toute expérience professionnelle, passée ou en cours, ou réalisation de stage, vous permet de développer vos compétences et de vous immerger dans le milieu que vous rejoindrez prochainement.

Cela reste un atout pour l'obtention de votre Titre/Diplôme.

Studi vous fournira une convention de stage sur demande.

Examen :

Mois d'examen : Janvier/Février, Mars/Avril, Juin/Juillet, Septembre/Octobre, Novembre/Décembre

Lieu : "Paris, Montpellier, Bordeaux, Lyon"

Pour obtenir le Titre, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- Les évaluations passées en cours de formations
- Un dossier professionnel
- Une mise en situation professionnelle (4h30)
- Un entretien technique avec le jury (1h45)
- Un entretien final avec le jury (30 min)

Certification :

Certification : Titre Professionnel "Manager d'unité marchande" niveau 5, enregistré au RNCP par arrêté du 10/12/2018 publié au Journal Officiel du 18/12/2018

Certificateur : Ministère du Travail

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Validation par bloc de compétences :

La certification professionnelle est composée de plusieurs blocs de compétences à acquérir pour l'obtention de la certification professionnelle.

Il est possible de valider un ou plusieurs des blocs de compétences. Chaque bloc peut être acquis individuellement.

La fiche RNCP accessible depuis chaque fiche formation en précise les modalités d'obtention.

Pour toute question concernant les blocs de compétence, contactez votre conseiller en formation.

Un bloc de compétence n'a pas de durée de validité, il est acquis à vie.

Equivalences et passerelles :

Il n'existe pas d'équivalences ou de passerelles pour ce Titre professionnel.

Poursuite d'études :

Après avoir obtenu le TP - Manager d'Unité Marchande, il est possible de :

- Soit intégrer directement le marché du travail
- Soit poursuivre vers un Bachelor Business developper ou un Bachelor Management de la grande distribution.

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr