



PROGRAMME RNCP 41853 MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

Établissement : HBC School

Code RNCP : 41853

Niveau : 5 (Bac+2)

Certificateur : Ministère du Travail

Modalités : Alternance / Formation initiale

Durée indicative : 24 mois

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

La formation Manager d'établissement marchand proposée par HBC School vise à former des professionnels opérationnels capables de gérer et suivre la performance commerciale d'une unité marchande, tout en management une équipe.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande
- Accueillir, informer et conseiller les clients
- Optimiser la performance économique et financière
- Manager l'équipe de l'unité marchande
- Fidéliser la clientèle

COMPÉTENCES VISÉES (RÉFÉRENTIEL RNCP)

Bloc 1

- Animer l'équipe de son périmètre
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre
- Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre
- Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

Bloc 2

- Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre
- Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

Bloc 3

- Analyser la performance commerciale de son périmètre
- Analyser la rentabilité de son périmètre
- Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Analyse de l'environnement Commercial

Etude de marché - Veille concurrentielle - Analyse des tendances

Gestion de l'offre et des produits

Sélection et approvisionnement des produits - Gestion et optimisation des stocks

Merchandising et animation commerciale

Implantation des produits - Vitrine - PLV - Promotions - Développer l'attractivité de l'unité marchande

Techniques de vente et fidélisation

Parcours client - Techniques de vente - Suivi et fidélisation clients - Améliorer la performance commerciale

Gestion financière et budgétaire

Suivi des indicateurs clés - Lecture de bilan - Analyser la performance économique et proposer des actions correctives

Planification et organisation opérationnelle

Planification et organisation des activités - Gestion des flux - Optimisation des processus

Analyse et reporting

Tableaux de bord, reporting - KPIs - Construire et présenter un reporting pertinent

Management opérationnel

Organisation et pilotage de l'équipe - Délégation - Suivi des missions

Communication et leadership

Techniques de communication - Motivation - Gestion des conflits

Recrutement et formation des collaborateurs

Sélection - Intégration - Formation continue - Recruter et former les collaborateurs

Gestion des performances

Suivi individuel - Évaluations - Plans de progrès

ORGANISATION ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation est organisée autour de modules progressifs alternant apports théoriques, mises en situation professionnelles et accompagnement individualisé.

- Cours présentiels
- Études de cas
- Jeux de rôle
- Travaux pratiques
- Suivi individualisé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences sont évaluées tout au long du parcours par des évaluations formatives et sommatives, ainsi que par une évaluation finale conforme au référentiel RNCP.

VOLUME HORAIRE

917 heures de formation théorique (inclus jours d'examens)

MODALITÉS D'ADMISSION

- Dossier de candidature
- Entretien individuel d'admission
- Test de positionnement
- Validation du projet professionnel

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Public : Toute personne souhaitant s'orienter vers les métiers de la vente.

Prérequis : Être titulaire d'un niveau Bac ou expérience professionnelle significative

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Supports pédagogiques élaborés par les formateurs de HBC School en corrélation avec le service pédagogique, remis sous format numérique dans une bibliothèque numérique. Études de cas issues du secteur du commerce, Veille commerciale (articles, tendances métiers)

ACCESSIBILITÉ

HBC School veille à l'accessibilité de ses formations aux personnes en situation de handicap. Des adaptations peuvent être mises en place après analyse des besoins. Référent handicap identifié au sein de l'établissement.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Manager de rayon - Responsable de magasin ou centre de profit - Chargé(e) de management opérationnel dans le commerce et la distribution - Conseiller(e) commercial senior - Poursuites de parcours possibles : Accès à des formations de niveau supérieur (niveau 6 – Bac+3) dans les domaines commerciaux, gestion ou RH, selon projet professionnel.