



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Contribuer à la dynamisation de l'univers marchand en mobilisant les moyens humains et matériels pour satisfaire et fidéliser la clientèle,
- Analyser les indicateurs de gestion du tableau de bord et bâtir les plans d'action pour atteindre les objectifs commerciaux.
- Diriger, d'organiser, de former et d'animer une équipe de vente.

PUBLIC

Jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus ;
Certains publics peuvent entrer en apprentissage au-delà de 29 ans révolus : les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les travailleurs handicapés.

ACCESSIBILITE

Cette formation est accessible aux apprenant(e)s en situation de handicap. Tous les moyens humains et techniques seront mis en place en partenariat avec les prescripteurs et partenaires (cap emploi , l'AGEFIH ...) pour compenser le handicap . Merci de nous contacter pour d'éventuelles adaptations.

FINANCEMENT

Les formations sont prises en charge par les OPCO sans frais d'inscriptions et rémunérées en alternance

Les apprentis de :

- moins de 21 ans bénéficieront d'une rémunération de 27% du SMIC.
- plus de 21 ans bénéficieront d'une rémunération de 53% du SMIC.
- plus de 26 ans bénéficieront d'une rémunération de 100% du SMIC.

PRÉREQUIS

Avoir validé le Bac ou diplôme de niveau 4 (ou niveau terminale)
Avoir un diplôme de niveau 3 avec deux ans d'expérience professionnelle

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 5 (BAC+2), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Diplôme délivré par le Ministre du Travail du plein emploi et de l'insertion.

Code RNCP : 38676. Date du JO/BO : 13/10/2022

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Méthodes Actives et Participatives :

- Apports opérationnels par des spécialistes du secteur.
- Mises en situation.
- Travaux dirigés.
- Études de cas.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Salles de formation équipées (vidéo-projecteur, postes informatiques, connexion internet...) Équipe pédagogique, administrative et d'accompagnement global présente.

PROGRAMME DE LA FORMATION

C01- Développer la dynamique commerciale de l'unité dans un environnement omnicanal

Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande. Piloter l'offre produits de l'unité marchande. Réaliser le merchandising de l'unité marchande. Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal.

C02 - Optimiser la performance économique et la rentabilité de l'unité marchande .

Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande. Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

C03 - Manager l'équipe de l'unité marchande.

Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande. Accompagner la performance individuelle. Animer l'équipe. Animer l'équipe de l'unité marchande. Conduire et animer un projet de l'unité marchande.

Possibilité de valider un ou plusieurs bloc(s) de compétence.

INTERVENANTS

Formation assurée par des professionnels experts dans leur domaine issus du secteur, et par des professeurs de l'Éducation Nationale.

INDICATEURS FORMALINK CFA

Taux d'obtention de la certification : en cours..

Taux de satisfaction : en cours..

Taux de rupture : en cours..

Les indicateurs de résultats de formation seront diffusés dans les plus brefs délais.



INDICATEURS NATIONAUX

INDICATEURS NATIONAUX (2022)

Taux de poursuite d'étude : 28%

Taux d'employabilité : 6 apprenants du 10 sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation.

Taux d'interruption : 48%

Source:

<https://www.insertjeuneseducationgouv.fr/dision/accueil>

POURSUITE D'ETUDES

Suite à cette formation, des passerelles sont possibles pour une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur (niveau de type Bachelor, Bac+3) ou transverse dans le domaine.

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Conseiller(ière) commercial.
- Adjoint(e) manager.
- Responsable ou Manager de rayon.
- Chef(fe) des ventes.

MODALITÉS ET DÉLAIS

D'ACCÈS

Dossier de candidature.

Entretien individuel.

Évaluations en cours de formation.

Épreuve finale de certification.

Mise en situation devant un jury.

Dossier professionnel.

DUREE ET ORGANISATION

Formation entre 12 et 36 mois selon le profil des apprenants. Rythme : 1 journée par semaine en centre de formation de 9h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00 et le reste en entreprise. Délai d'entrée en formation peut varier entre 48h et 1 mois maximum en fonction des disponibilités. Formation réalisée uniquement en contrat d'apprentissage.




Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'action suivantes :

ACTIONS DE FORMATION ET ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE.

 04 81 91 27 89
07 45 80 16 70



contact@formalinkcfa.fr



256 rue Francis de Pressensé, 69100 VILLEURBANNE