PROGRAMME COMMERCE

TITRE PROFESSIONNEL - MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND (MÉM)

TP MÉM



Plongez-vous dans notre programme TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND à ECS LYON pour devenir expert en gestion d'unité marchande. Acquérez des compétences clés en satisfaction client et optimisation de l'offre. Avec 179h de formation en ligne et 490h de stage, cette formation certifiante vous prépare à exceller dans le domaine du commerce. Rejoignez-nous pour transformer votre carrière.

PUBLIC CIBLE

- Professionnels visant le management
- Responsables de rayon
- Chefs de secteur
- Commerçants expérimentés
- Gestionnaires cherchant expertise

PRÉREQUIS

- Niveau 4 (Bac ou équivalent)
- Ou diplôme de niveau 3 avec deux ans d'expérience professionnelle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer les compétences en gestion stratégique d'unité marchande
- Renforcer les capacités d'analyse des besoins clients
- Intégrer les techniques avancées de fidélisation
- Optimiser les pratiques de gestion de l'offre produit
- Favoriser l'innovation dans la gestion opérationnelle
- Améliorer la capacité à piloter l'équipe vers la réussite
- Assurer le maintien d'un environnement de travail efficace

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Former des managers compétents en gestion d'établissements marchands
- Assurer une satisfaction client optimale et renforcer leur fidélisation
- Optimiser l'offre produit pour booster les performances de l'unité
- Développer des compétences en leadership et stratégie commerciale
- Assurer la mise en place de processus efficients et efficaces

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en alternance enrichissante
- Accès à des ressources numériques et études de cas
- Ateliers pratiques et simulations en gestion
- Sessions interactives avec experts du secteur
- Suivi individuel pour optimiser l'apprentissage
- Utilisation d'outils de gestion modernes
- Visites d'établissements marchands pour immersion

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

- Introduction à la gestion d'unité marchande
- Stratégies de satisfaction et fidélisation client
- Techniques d'optimisation de l'offre produit
- Gestion des opérations et pilotage de la performance
- Leadership et management d'équipe
- Analyse de marché et ajustement stratégique
- Application des méthodes de merchandising
- Bilan comptable et gestion financière
- Projet professionnel avec mentorat
- Ateliers pratiques et études de cas
- Stages immersifs en entreprise
- Accès à des ressources pédagogiques en ligne
- Préparation à l'évaluation devant jury
- Certification reconnue par le ministère du travail

MATÉRIEL REQUIS

- Accès à un ordinateur portable
- Connexion Internet stable
- Supports de cours numériques
- Accès à des études de cas
- Matériel pour exercices pratiques

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Nature de la formation : Action de formation par apprentissage

Rythme : Rythme de l'alternance : 1 jours par semaine en CFA et 4 jours en entreprise. Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise. Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Entrées et sorties permanentes : Oui

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nous prenons en compte tout besoin spécifique lié à différentes situations de handicap (pédagogie, matériel, moyens techniques et humains...). Merci de nous en informer lors de votre inscription.