

SKILLGGS		TP MUM Manager d'Unité Marchande	Métiers cible : manager de rayon - manager de rayon fabrication - responsable/animateur - responsable de magasin - chef de rayon - responsable de boutique
BLOC	Modules	Nom séance	Temps pédagogique
Blocs métiers	Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal	Inventaire et suivi des stock	1:15:00
		Réception - stock - rangement des produits	01:30:00
		Définir - animer - suivre et gérer l'offre produits en temps réel	1:45:00
		Mettre en œuvre un plan d'action commercial	1:30:00
		Implanter l'offre produit et mettre en place des opérations commerciales	1:30:00
		Analyser et exploiter les résultats commerciaux	2:30:00
		Elaborer un plan d'action adapté et le communiquer à l'équipe	3:45:00
		Veiller à la mise en œuvre des mesures de prévention	2:30:00
		Améliorer le conseil client et l'offre de service de l'unité marchande	3:45:00
		Fidélisation du client	1:45:00
		Valorisation de l'offre produit	3:00:00
		Cas pratique n°1 : Courir	1:00:00
		Cas pratique n°2 : Livraison chez Picard	1:00:00
		Cas pratique n°3 : Présenter des résultats d'exploitation	2:00:00
		Cas pratique n°4 : Rayon "Détergents" du CITY-Marché	2:30:00
		Cas pratique n°5 : Merchandising prêt-à-porter	1:00:00
		Cas pratique n°6 : Implantation des LEGO	2:00:00
		Cas pratique n°7 : Retard sur les ventes des nouveaux produits	1:00:00
		Cas pratique n°8 : L'exploitation d'un nouveau point de vente	2:00:00
		Cas pratique n°9 : La clientèle de l'unité commerciale	1:00:00
		Cas pratique n°10 : Argumentaire CAB	1:00:00
	total module	39:15:00	
	Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande	Élaborer un compte de résultat prévisionnel (partie 1)	1:00:00
		Élaborer un compte de résultat prévisionnel (partie 2)	1:15:00
		Calculer les objectifs mensuels - hebdomadaires - quotidiens de l'unité marchande	2:30:00
		Collecter et analyser les données liées à l'activité commerciale	1:45:00
		Élaborer une fiche de poste - rédiger une offre d'emploi - la diffuser	1:00:00
		Recruter le bon candidat	1:15:00
		Cas pratique n°1 : PRIMO	1:30:00
		Cas pratique n°2 : CAMOLIEU	1:00:00
		Cas pratique n°3 : Fixer des objectifs de vente pertinents	1:00:00
		Cas pratique n°4 : Analyse de tableaux de bord	02:30:00
		Cas pratique n°5 : Développement de l'esprit d'équipe pour l'industrie agroalimentaire	0:45:00
	Cas pratique n°6 : Manque de personnel dans la restauration rapide	0:45:00	
	total module	16:15:00	
	Manager l'équipe de l'unité marchande	Élaborer et mettre en œuvre un parcours d'intégration individualisé	1:15:00
		Estimer - suivre - réguler les besoins humains et la charge de travail	1:30:00
		Prévenir les risques professionnels	2:15:00
		Analyser les évolutions de l'environnement professionnel - des emplois - des postes (veille professionnelle)	1:30:00
		Évaluer et analyser les indicateurs de performance de vos collaborateurs	2:00:00
		Concevoir et animer des actions de formation opérationnelle adaptées	1:45:00
		Utiliser les outils de stimulation d'équipe	1:15:00
		Préparer et animer les réunions d'équipe	1:30:00
		Plans d'action et pratiques managériales	2:30:00
		Définir le périmètre du projet et analyser ses enjeux	2:30:00
		Établir un budget - calculer et suivre les indicateurs de rentabilité - faire le bilan	1:30:00
		Associer l'équipe à l'élaboration et la réalisation du processus	2:45:00
Cas pratique n°1 : BioRun		3:00:00	
Cas pratique n°2 : Delta		0:45:00	
Cas pratique n°3 : Risques psychosociaux en unité marchande		2:00:00	
Cas pratique n°4 : Maxima		2:00:00	
Cas pratique n°5 : Villa Del Arte		1:30:00	
Cas pratique n°6 : High Tech Son		1:30:00	
Cas pratique n°7 : Commerciaux en joaillerie		1:00:00	
Cas pratique n°8 : Funhotels		1:30:00	
Cas pratique n°9 : La gestion du temps	1:00:00		
Cas pratique n°10 : Réorganisation d'un service	1:30:00		
Cas pratique n°11 : Nouveau projet avec l'équipe d'une unité marchande	1:00:00		
total module	39:00:00		

TOTAL

94:30:00