



CONTEXTE

Selon la politique de l'enseigne, le Manager Commerce Retail gère un centre de profit sur les plans commercial, financier et humain.

CONTENU ET COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Bloc 1 : Elaboration d'un plan d'action à partir de la stratégie d'enseigne

- Réaliser un diagnostic commercial complet
- Définir un projet opérationnel
- Piloter le projet en élaborant un plan d'action
- Mesurer la performance des actions proposées
- Mobiliser les parties prenantes du projet
- Mesurer la performance économique des actions
- Prévoir des actions correctives et une continuité aux actions réalisées

Bloc 3 : Management opérationnel RH

- Identifier et formaliser les besoins en personnel
- Définir un plan de recrutement
- Organiser le travail des collaborateurs pour améliorer les performances
- Définir les objectifs des collaborateurs
- Professionaliser les collaborateurs
- Suivre l'activité des collaborateurs et en cas de difficulté, proposer des actions correctives
- Mettre en place des entretiens d'évaluation et faire des propositions sur l'évolution des collaborateurs ou sur des actions de formation
- Expliquer la politique de l'enseigne aux équipes et les fédérer autour du projet
- Fidéliser les collaborateurs en les accompagnant sur des évolutions de carrière
- Mettre en œuvre un management intergénérationnel adapté

Bloc 2 : Management opérationnel commercial

- Mettre en œuvre une politique commerciale et une stratégie d'offre produit
- Organiser et optimiser l'offre produit
- Maîtriser les différents circuits de distribution et de logistique
- Maîtriser le marketing digital, le fonctionnement et les différentes stratégies de distribution cross-canal
- Utiliser la langue anglaise dans son activité professionnelle quotidienne ou dans une logique de mobilité géographique au sein d'une enseigne internationale

Bloc 4 : Gestion de la performance économique et financière

- Définir et suivre les objectifs commerciaux de vente
- Développer la performance de son centre de profit (*marge*)
- Concevoir ou adapter le système d'information commerciale (*SIC*) pour suivre l'activité et mesurer la performance
- Etablir les tableaux de bords et un budget de fonctionnement
- Analyser les écarts par rapport au budget prévisionnel
- Proposer des actions correctives et des axes d'amélioration du résultat
- Faire une synthèse de l'activité mensuelle et la communiquer à la Direction
- Fixer des objectifs en termes de chiffre d'affaires et de marge
- Utiliser les indicateurs de performance comme outil de pilotage
- Suivre et analyser les résultats de l'activité
- Exploiter les outils de gestion dans le cadre global du pilotage de l'activité

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques et études de cas professionnelles

Pratique avec mise en situation (*sous forme de jeux de rôle*)

Animation en présentiel enrichie par l'utilisation d'une classe virtuelle Teams

Les formateurs utilisent des pédagogies innovantes et alternent théorie, exercices pratiques et travaux de groupe : *pédagogie inversée, utilisation du drive, business game en fin de parcours, etc.*

Développement des soft-skills avec AWAYKE

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salles classiques et informatiques adaptées à la formation et équipées de PC (*Pack Office 365*) et de vidéoprojecteurs

CDI : accès à l'encyclopédie Universalis, LireLactu, presse, etc.

Visites extérieures à visée pédagogique

Extranet NetYParéo

ÉVALUATION DES ACQUIS ET DE LA SATISFACTION

2 sessions d'épreuves (*entraînement en mars et épreuves certifiantes en juillet*)

Enquêtes pédagogiques (*évaluation des formateurs, des méthodes et supports pédagogiques*)

Enquêtes satisfaction apprenant (*ressources et service client Carrel*)



OBJECTIFS

- Optimiser la surface de vente
- Animer la relation client
- Garantir la performance financière de la surface de vente
- Manager les équipes et gérer le personnel, le tout en tenant compte de la politique et de la stratégie de l'enseigne

MODALITÉS & DÉLAIS

- Etude du dossier, tests de niveau, entretien de motivation
- Dossier traité sous 48h, rentrée en septembre

PRÉ-REQUIS

- Etre titulaire d'un Bac +2 ou Titre RNCP de niveau 5, accessible par la VAPP
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap sur étude de dossier

INTERVENANTS

- Formation assurée par des professionnels experts dans leur domaine, issus des secteurs du commerce et de la distribution (responsables de magasins, etc.)

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

A l'issue de la formation : Adjoint.e au responsable/directeur de magasin, chef.fe de secteur, responsable centre de profit, chef.fe de rayon

Secteurs d'activité : Commerce de détail, grande distribution spécialisée, grande distribution généraliste

PLANNING

Durée	1 an / 580 heures de formation
Horaires	8h30-12h / 13h30-17h
Rythme en alternance	3 jours en entreprise / 2 jours en centre de formation par semaine
Rythme en initial	40 jours de stage à réaliser

TARIFS

Formation en alternance	Pris en charge par l'entreprise
Rémunération en alternance	En fonction des barèmes officiels
Formation en initial	5 000€ par an (en 10 mensualités ou -5% de remise si paiement comptant). Organisme non soumis à la TVA
Frais de dossier	40€

Les + CARREL

600 entreprises partenaires

Une aide à la recherche d'entreprise et de stage

Un accompagnement individualisé des étudiants

80 ans d'expérience dans le domaine de la formation

Promotions à taille humaine

Un enseignement interdisciplinaire qui permet de poursuivre son cursus à Carrel

Carrel adhère à la charte H+, garante de l'accueil et du suivi des personnes en situation de handicap



“”
Léa

Carrel est une école prestigieuse avec des formateurs très impliqués et à l'écoute des étudiants. C'est pour cela que j'ai décidé d'y faire toute ma scolarité : Bac Pro Commerce, BTS MCO et Bac +3 MCR.

CONTACTS

Bureau des Inscriptions

04 37 28 75 82
inscriptions@carrel.fr
119, rue Boileau - 69006 LYON

www.carrel.fr

