



### 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.*

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Salles informatiques
- CDI
- Visites extérieures à visée pédagogique

## ÉVALUATION DES ACQUIS ET DE LA SATISFACTION

- 2 sessions d'épreuves (*entraînement en février 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

## INTERVENANTS

- Formations assurées par des professionnels passionnés et experts dans leur domaine

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- A l'issue de la formation :** Adjoint au responsable/directeur de magasin, chef de secteur, responsable centre de profit, chef de rayon
- Secteurs d'activité :** Commerce de détail, grande distribution spécialisée, grande distribution généraliste

## PLANNING

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

## TARIFS

<b>Formation en alternance</b>	Pris en charge par l'entreprise
<b>Rémunération en alternance</b>	En fonction des barèmes officiels
<b>Formation en initial</b>	5 000€ par an <i>(en 10 mensualités ou -5% de remise si paiement comptant). Organisme non soumis à la TVA</i>
<b>Frais de dossier</b>	40€ (remboursés si participation aux Journées Portes Ouvertes)

## 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

