



### OBJECTIFS

Le Manager Retail occupe une fonction polyvalente. Il pilote l'activité du magasin, ou du rayon, à ce titre Il est responsable des performances économiques de celui-ci. Il est également responsable du fonctionnement et des résultats de l'équipe de collaborateurs placée sous sa responsabilité. Il suit au jour le jour les performances de son périmètre dont il est le garant. Il met en place et supervise des opérations commerciales visant à promouvoir l'image de la société qu'il représente. Motivant ses collaborateurs, et proche de ses clients, il cherche à limiter le risque financier et à accroître le chiffre d'affaires.

## CONTENU ET COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

### Bloc 1

**Optimiser l'organisation d'un espace de vente pour en renforcer l'attractivité**

**RNCP37005BC01**

- Brand Content et communication commerciale sur le lieu de vente, relai des contenus digitaux
- Tendances de consommation et merchandising
- Sécurité et réglementation
- Les achats
- Supply chain, logistique et RSE

### Bloc 2

**Instaurer une culture de la personnalisation client pour le fidéliser**

**RNCP37005BC02**

- La démarche customer centric
- Le digital dans l'acte de vente (ROI -ROE)
- Générer du trafic (web to store, y compris le marketing vert)
- La fidélisation
- Le service client réactif et pro-actif

### Bloc 3

**Animer et manager une équipe pour garantir la performance de l'entreprise**

**RNCP37005BC03**

- La posture de coach de vente
- L'animation d'équipe
- Développer l'employabilité de l'équipe
- Fidéliser les salariés et favoriser l'inclusion
- Recruter et établir les étapes de l'onboarding
- Anglais

### Bloc 4

**Mettre en œuvre la stratégie commerciale**

**RNCP37005BC04**

- Instaurer un système de veille et détecter des opportunités
- Développer des projets dans le respect de la stratégie de l'enseigne
- Piloter un projet et en mesurer l'efficacité, y compris financière
- Interagir au sein de communautés et promouvoir ses actions
- La démarche développement durable comme axe stratégique
- Réglementation de la distribution et urbanisme commercial : le potentiel de développement

## MODALITÉS & DÉLAIS

Etude du dossier (livret de recevabilité – livret 1)

Dossier traité sous 48h

Début de l'accompagnement : sous 1 semaine après recevabilité du dossier de VAE (sous réserve d'obtention du financement)

## MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement :

Mixte virtuel et/ou distanciel

Matériel personnel ou à disposition dans les locaux de Carrel

Trame d'accompagnement méthodologique présenté lors du 1<sup>er</sup> Rendez vous

Certification :

Mise à disposition d'un équipement informatique PC fixe ou portable, à déterminer lors de l'échange amont.

## 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

## ÉVALUATION DES ACQUIS ET DE LA SATISFACTION

Acquis :

Passage devant jury de certification (durée 3 heures)

Satisfaction :

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

Enquêtes satisfaction apprenant (ressources et service client Carrel)

## PLANNING

Accompagnement	20 heures
Rythme	Déterminé lors du premier échange
Durée moyenne de l'accompagnement	6 mois (possibilité de réduire si les prérequis sont assurés)
Certification	3 heures sur rendez vous et convocation

## 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

## Charte H+

Ce dispositif est accessible aux personnes en situation de handicap sur étude de dossier



## PRÉ-REQUIS

Niveau 5 validé

Recevabilité du livret 1

## TARIFS

Accompagnement 1350€ HT

Certification 1000€HT

Organisme soumis à la TVA de 20%

## INTERVENANTS

Formations assurées par des professionnels formés au processus VAE

## CAPITALISATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES ET/OU PAR ÉQUIVALENCE :

La validation de la certification est acquise par la somme des blocs de compétences constitutifs de la certification

Le candidat ayant validé un ou plusieurs blocs de compétences sans pour autant valider l'intégralité du titre se verra remettre une attestation de réussite partielle, valable sans limite de durée

La certification peut être acquise à l'issue d'un parcours VAE

**Le + CARREL**

Accompagnement individualisé, structuré et cadrant

## CONTACTS

Alizée MOUCHIROUD

Chargée de développement VAE

amouchiroud@carrel.fr  
119, rue Boileau - 69006 LYON  
04.78.72.13.84

[www.carrel.fr](http://www.carrel.fr)

