

Hacademie

1 rue Léon mauvais
93600 AULNAY-SOUS-BOIS
Email: marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr
Tel: 0775272734



Titre professionnel- Manager d'unité marchande

Le titre professionnel Manager d'unité marchande est délivré par le Ministère du Travail et reconnu par l'Etat. Il vous permettra d'obtenir un titre RNCP de niveau 5 (Bac+2).

Le Manager d'unité marchande assure la responsabilité d'une unité marchande dans un environnement omnicanal. Dans un contexte de forte concurrence, ce manager est chargé de développer les ventes de son unité marchande, en adéquation avec la stratégie marketing de l'enseigne. En s'appuyant sur les informations commerciales sur le marché, il détermine les plans d'actions, gère le centre de profit et anime son équipe afin de satisfaire et fidéliser la clientèle et atteindre les objectifs fixés.

Durée: 250.00 heures (35.00 jours)

Profils des stagiaires

Prérequis

- Avoir au moins 1 an d'expérience professionnelle en tant que responsable secteur

Objectifs pédagogiques

- Le titre professionnel Manager d'unité marchande permet ainsi d'exercer de nombreuses missions, en collaboration avec les autres services du magasin et les services centraux de l'entreprise :
- Analyse des informations commerciales
- Définition des plans d'actions
- Établissement des prévisions de chiffres d'affaires et suivi des ventes et des indicateurs de gestion
- Organisation de l'approvisionnement de l'unité marchande
- Présentation marchande des produits et mise en place des opérations commerciales
- Gestion et animation d'équipe

Contenu de la formation

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
 - Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
 - Piloter l'offre produits de l'unité marchande
 - Réaliser le merchandising de l'unité marchande
 - Développer les ventes de services et produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
 - Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
 - Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande
- Manager l'équipe de l'unité marchande
 - Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
 - Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande

Hacademie

1 rue Léon mauvais
93600 AULNAY-SOUS-BOIS
Email: marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr
Tel: 0775272734



- Accompagner la performance individuelle
- Animer l'équipe de l'unité marchande
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Le marché du retail est en constante évolution, avec notamment le fort développement des réseaux d'enseignes, du digital et du e-commerce. Hacademie s'est doté d'un réseau de formateurs professionnels en activité pour transmettre leur savoir et animer des ateliers.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Formation présentielle

Conditions Générales de Vente

Désignation

La société Hacademie désigne un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est situé au .1 rue Léon mauvais AULNAY-SOUS-BOIS 93600

Hacademie met en place et dispense des formations inter et intra entreprises, à AULNAY-SOUS-BOIS, et sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat.

Dans les paragraphes qui suivent, il est convenu de désigner par :

- client : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation auprès de la société Hacademie
- stagiaire : la personne physique qui participe à une formation.
- CGV : les conditions générales de vente, détaillées ci-dessous.
- OPCO : les opérateurs de compétence agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

Objet et champ d'application

Hacademie

1 rue Léon mauvais
93600 AULNAY-SOUS-BOIS
Email: marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr
Tel: 0775272734



Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par la société Hacademie pour le compte d'un client. Toute commande de formation auprès de la société implique l'acceptation sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

Devis et attestation

Pour chaque formation, la société Hacademie s'engage à fournir un devis au client. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord ».

Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre la société Hacademie, l'OPCO ou le client. À la demande du client, une attestation de présence ou de fin de formation, ainsi que des feuilles d'émargement peuvent lui être fournies.

Prix et modalités de paiement

Les prix des formations sont indiqués en euros hors taxes et ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Le paiement est à effectuer après exécution de la prestation, à réception de la facture, au comptant. Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque. Dans des situations exceptionnelles, il peut être procédé à un paiement échelonné. En tout état de cause, ses modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la formation.

Prise en charge

Si le client bénéficie d'un financement par un OPCO, il doit faire une demande de prise en charge avant le début de la prestation. Le client est tenu de fournir l'accord de financement lors de l'inscription. Dans le cas où la société Hacademie ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, l'intégralité des coûts de formation sera facturée au client.

Conditions de report et d'annulation d'une séance de formation

L'annulation d'une séance de formation est possible, à condition de le faire au moins 10 jours calendaires avant le jour et l'heure du début de la formation. Toute annulation doit faire l'objet d'une notification par email à l'adresse marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr. En cas d'annulation entre 4 et 10 jours ouvrables avant la date de la formation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation, à hauteur de 10% du coût total initial de la formation. En cas d'annulation moins de 3 jours ouvrables avant le début de la formation, une pénalité d'annulation correspondant à 50% du coût total initial sera facturée au client.

La demande de report de sa participation à une formation peut être effectuée par le client, à condition d'adresser une demande écrite à l'organisme de formation dans un délai de 10 jours avant la date de la formation.

Hacademie

1 rue Léon mauvais
93600 AULNAY-SOUS-BOIS
Email: marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr
Tel: 0775272734



En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeure, la Société Hacademie ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients. Ces derniers seront informés par mail.

Programme des formations

S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra modifier les contenus des formations suivant l'actualité, la dynamique de groupe, ou le niveau des participants. Les contenus des programmes figurant sur les fiches de présentation ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.

Propriété intellectuelle et droit d'auteur

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

Informatique et libertés

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la société Hacademie sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant. La société Hacademie s'engage à appliquer les mesures administratives, physiques et techniques appropriées pour préserver la sécurité, la confidentialité et l'intégrité des données du client. Elle s'interdit de divulguer les données du client, sauf en cas de contrainte légale.

Loi applicable et attribution de compétence

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre la société Hacademie et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant les tribunaux de Paris