

## Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

Eligible CPF

Bac+2

100% en ligne



**Durée estimée\*:**

200h  
4 mois



**Tarif pour les particuliers :**

1 490 € TTC



**Lieu :**

100% en ligne



**Démarrage :**

A tout moment de l'année



**Certification :**

Bloc de compétences  
Niveau 5 (Bac+2)

En partenariat académique avec **ESG**

Grâce à cette formation, apprenez à entretenir et développer l'aspect marchand et l'attractivité d'une unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients.

**Vous serez capable de :**

- 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 de produits de l'unité marchande

**Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?**

✓ **Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de**

**compétences**



Bloc de compétences "Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal" du Titre Professionnel "Manager d'unité marchande" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro RNCP38676 par décision de France Compétences du 18/12/2024

✓ **Attestation de fin de formation** **studi** &

**ESG**

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales

**Inclus dans votre formation :**

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité aux 4 000 cours du soir\*\*\*\* en direct et replay
- Accompagnement et suivi pédagogique
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à Studi + pendant 2 ans
- Frais de dossier et d'inscription\*\*\*
- Garantie Réussite 2 ans et Garantie Diplômé ou Remboursé\*\*\*\*\*

\*Sous réserve d'un crédit suffisant de vos droits formation CPF et d'un cas d'exonération d'une participation financière.

\*\*Sous réserve d'acceptation. Vous disposez d'un délai de rétractation. Voir les conditions

\*\*\*Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

\*\*\*\*Nombre moyen de cours du soir en direct observés sur les 12 derniers mois (organisés majoritairement à partir de 18h)

\*\*\*\*\*Voir les **CGV** Studi

\*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.  
\*\* Voir les CGV Studi

# Programme détaillé

## Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

Les unités commerciales

Les clients de l'UC

La concurrence et les partenaires

La politique de distribution

L'approvisionnement et les achats

La gestion économique des stocks

Les outils de gestion des stocks

Réceptionner les produits

L'inventaire

La démarque

La gestion financière des stocks

La facturation et les opérations de règlement

La réglementation relative aux conditions générales de vente

Les différents outils de manutention

Les règles d'hygiène et de sécurité

Les risques psychosociaux et la QVT

Lean Management

Etre à l'aise avec l'orthographe

Savoir prendre des notes

Communication externe écrite

Communication interne écrite

Efficacité professionnelle

## Piloter l'offre produits de l'unité marchande

La démarche mercatique

Les systèmes d'information

Les étapes de la démarche mercatique

Les éléments du marketing mix

Le marché et son analyse

L'étude de la demande

Les facteurs psychologiques du comportement du consommateur

La concurrence et les partenaires

La veille commerciale

La construction de l'offre

Le concept de produit

La marque

Le packaging

La qualité du produit

---

La fixation du prix

---

Le positionnement du produit

---

Les indicateurs commerciaux

---

Le tableau de bord

---

La méthodologie de création d'un tableau de bord

---

L'analyse et la présentation d'un tableau de bord

---

La notion d'objectifs

---

Les budgets

---

L'analyse des charges et seuil de rentabilité

## Réaliser le merchandising de l'unité commerciale

---

La mise en valeur de l'offre

---

Maintenir l'attractivité de l'espace de vente

---

La mise en place des actions de merchandising de séduction

---

Préparer une action promotionnelle

---

Le merchandising

---

Mettre en place les facteurs d'ambiance

---

Installer la signalétique

---

Le recyclage et le tri sélectif

---

L'organisation managériale de l'unité commerciale

## Développer les ventes de services et de produit

Les 10 étapes de la vente

---

L'argumentation

---

La conclusion de la vente

---

Les réclamations

---

Adapter la relation commerciale à un contexte omnicanal

---

L'animation commerciale

---

L'écoute active

---

Les enjeux et formes de la communication

---

Les acteurs de la communication

---

Les relations entre les acteurs

---

La communication dans la relation commerciale

---

L'acte de vente et posture commerciale

---

La notion de fidélisation

---

La mise en place d'une stratégie de fidélisation

---

Mesurer l'efficacité des opérations de fidélisation

---

Introduction au marketing

---

Les notions clés du marketing digital

---

Les réseaux sociaux, pour qui ? Pour quoi ?

---

L'e-réputation

---

Les outils numériques d'aide à la vente

## Anglais Niveau B2

Communiquer avec la clientèle

---

Maîtriser le vocabulaire commercial

---

Vendre et conseiller

---

Le descriptif et argumentaire produits

# Modalités

## Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

## Conditions d'admission :

Pour entrer en formation, le candidat doit :

- Être âgé de 16 ans révolus à la date d'entrée en formation

## Expérience professionnelle et stage :

Dans le cadre de votre formation, le stage n'est pas obligatoire.

Toutefois, toute expérience professionnelle, passée ou en cours, ou réalisation de stage, vous permet de développer vos compétences et de vous immerger dans le milieu que vous rejoindrez prochainement.

Cela reste un atout pour l'obtention de votre Titre/Diplôme.

Studi vous fournira une convention de stage sur demande.

## Examen :

**Mois d'examen :** Janvier/Février, Mars/Avril, Juin/Juillet, Septembre/Octobre, Novembre/Décembre

**Lieu :** "Paris, Montpellier, Bordeaux, Lyon"

Pour obtenir le bloc de compétences, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- Evaluation en Cours de Formation
- Dossier Professionnel
- Mise en situation professionnelle (2h30)
- Un entretien technique (30min)

## Certification :

Certification : Bloc de compétences "Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal" du Titre Professionnel "Manager d'unité marchande" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro RNCP38676 par décision de France Compétences du 18/12/2024

Certificateur : Ministère du Travail

**Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences**

# Déroulement et accompagnement des formations

## Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

## Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

**Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.**

## Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via [handicap@studi.fr](mailto:handicap@studi.fr)