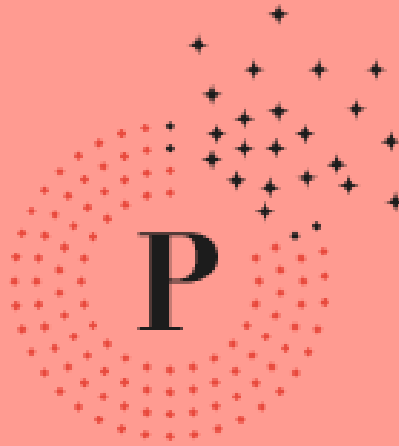




TITRES PROFESSIONNELS DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



SOMMAIRE

Notre CFA est certifié Qualiopi, de ce fait, nos formations sont éligibles au financement par les fonds publics.

Nos titres professionnels sont dispensés en présentiel, distanciel ou e-learning.

Les modalités d'accès à nos formations se font à partir d'un entretien de positionnement, qui est effectué en amont, pour vous proposer une formation adaptée à vos besoins.



Pour en savoir plus : www.paedagogia.fr

EC

EMPLOYE COMMERCIAL

CV

CONSEILLER DE VENTE

MUM

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

REM

RESPONSABLE D'ETABLISSEMENT MARCHAND



REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification a été délivrée au titre des catégories :

**ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE**

PROGRAMME DE LA FORMATION

TITRE EMPLOYE COMMERCIAL (EC)

Diplôme reconnu par l'État de niveau 3* (CAP)

CAP

PUBLIC VISÉ

Personnes désirant former à un métier d'employé Commercial

PRÉREQUIS

+ de 16 ans
Niveau 3ème requis

MODALITÉS

PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Distanciel
- AFEST
- Blended learning

ACCESSIBILITÉ

Le titre est dispensé dans une salle adaptée et accessible au public en situation de handicap

ELIGIBILITÉ

Toute personne pouvant exercer une activité professionnelle en France

CARACTÉRISTIQUES DE NOS FORMATIONS



Durée de la formation:
455 h



Durée de la formation:
12 mois



Synchrone ou Asynchrone
Présentiel ou Distanciel



En initial ou en alternance



Suivi par nos experts



Diplôme niveau 3* (Cap)

*Employé Commercial - NSF 312m - Diplôme niveau 3 (cap) - enregistré au RNCP par arrêté du 28-09-2022 publié au JO du 13-10-2022

**Conditions disponibles sur la page <https://paedagogia.fr/wp-content/uploads/2022/06/CGV.pdf>

COMPÉTENCES CLÉS

- Garantir la disponibilité des articles en rayon
- Faciliter la relation commerciale avec la clientèle
- Assurer l'approvisionnement et la mise en valeur des produits d'un rayon ou d'un point de vente
- Répondre aux sollicitations des clients, les orienter et les conseiller

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'employé commercial exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure le réapprovisionnement, la bonne tenue des stocks et la présentation marchande des produits.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Support e-learning
- Pédagogie active et inversée
- Travail en mode projet
- Mentorat et accompagnement personnalisé

PROGRAMME

BLOC 1

Approvisionner un rayon ou un point de vente



BLOC 2

Accueillir et accompagner le client dans un point de vente



EVALUATION FINALE
AUPRÈS D'UN JURY AGRÉÉ

PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 1

- Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks en rayon

BLOC 2

- Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements

COMPETENCES TRANSVERSALES

- Adopter un comportement professionnel et une posture orientée client
- Prendre en compte les demandes client et savoir s'exprimer oralement

PROGRAMME DE LA FORMATION

TITRE CONSEILLER DE VENTE (CV)

Diplôme reconnu par l'État de niveau 4* (Bac)

BAC

PUBLIC VISÉ

Personnes désirant former à un métier de vendeur conseil en magasin

PRÉREQUIS

- BEP/CAP OU
- Expérience dans le domaine de minimum 1 an

MODALITÉS

PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Distanciel
- AFEST
- Blended learning

ACCESSIBILITÉ

Le titre est dispensé dans une salle adaptée et accessible au public en situation de handicap

ELIGIBILITÉ

Evaluations diagnostiques avant la formation

CARACTÉRISTIQUES DE NOS FORMATIONS



Durée de la formation:
455 h



Durée de la formation:
12 mois



Synchrone ou Asynchrone
Présentiel ou Distanciel



En initial ou en alternance



Suivi par nos experts



Diplôme niveau 4* (Bac)

*Conseiller de ventes - NSF 312m - Diplôme niveau 4 (bac) - enregistré au RNCP par arrêté du 28-09-2022 publié au JO du 13-10-2022

**Conditions disponibles sur la page <https://paedagogia.fr/wp-content/uploads/2022/06/CGV.pdf>

COMPÉTENCES CLÉS

- Exercer son activité dans un environnement commercial omnicanal
- Assurer la vente de produits et services nécessitant l'apport de conseils
- Participer à la tenue, à l'animation du point de vente et contribuer aux résultats en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Support e-learning
- Pédagogie active et inversée
- Travail en mode projet
- Mentorat et accompagnement personnalisé

PROGRAMME

BLOC 1

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal



BLOC 2

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal



EVALUATION FINALE
AUPRÈS D'UN JURY AGRÉÉ

PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 1

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

BLOC 2

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

COMPETENCES TRANSVERSALES

- Exploiter des outils de bureautiques
- Maîtriser sa communication dans un environnement omnicanal

PROGRAMME DE LA FORMATION

TITRE MANAGER D'UNITE MARCHANDE (MUM)

Diplôme reconnu par l'État de niveau 5* (Bac+2)

**BAC
+2**

PUBLIC VISÉ

Toutes personnes désirant se former au métier de manager d'unité marchande

PRÉREQUIS

- Niveau bac ou équivalent
- Expérience dans le domaine de minimum 2 ans

MODALITÉS

PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Distanciel
- E-learning
- AFEST
- Blended learning

ACCESSIBILITÉ

Le titre est dispensé dans une salle adaptée et accessible au public en situation de handicap

ELIGIBILITÉ

Evaluations diagnostiques avant la formation

CARACTÉRISTIQUES DE NOS FORMATIONS



Durée de la formation:
455 heures



Durée de la formation:
12 mois



Synchrone ou
Asynchrone
Présentiel ou
Distanciel



En initial ou en
alternance



Suivi par nos
experts



Diplôme niveau
5* (Bac +2)

COMPÉTENCES CLÉS

- Conduire et animer les projets de l'unité marchande
- Optimiser les ventes
- Entretenir et développer l'attractivité de l'unité marchande
- Calculer les objectifs de l'unité marchande
- Coordonner et organiser l'activité de l'équipe de l'unité
- Accompagner la performance individuelle des collaborateurs
- Gérer et animer l'équipe

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Manager l'équipe de l'unité marchande

MODE DE FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage
- Prix : à définir

PROGRAMME

BLOC 1

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



BLOC 2

Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande



BLOC 3

Manager l'équipe de l'unité marchande



EVALUATION FINALE
AUPRÈS D'UN JURY AGRÉÉ

PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 1

- 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 en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

BLOC 2

- 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

BLOC 3

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
- Planifier et coordonner l'équipe de l'unité marchande
- Accompagner la performance individuelle
- Animer l'équipe de l'unité marchande
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

PROGRAMME DE LA FORMATION

TITRE RESPONSABLE D'ETABLISSEMENT MARCHAND (REM)

Diplôme reconnu par l'État de niveau 6* (Bac+3)

**BAC
+3**

PUBLIC VISÉ

Toutes personnes désirant se former au métier de manager d'unité marchande

ACCESSIBILITÉ

Le titre est dispensé dans une salle adaptée et accessible au public en situation de handicap

PRÉREQUIS

- Niveau bac +2 ou équivalent
- Expérience dans le domaine de minimum 3 ans

ELIGIBILITÉ

Evaluations diagnostiques avant la formation

MODALITÉS

PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Distanciel
- E-learning
- AFEST
- Blended learning

CARACTÉRISTIQUES DE NOS FORMATIONS



Durée de la formation:
455 heures



Durée de la formation:
12 mois



Synchrone ou
Asynchrone
Présentiel ou
Distanciel



En initial ou en
alternance



Suivi par nos
experts



Diplôme niveau
6* (Bac +3)

COMPÉTENCES CLÉS

- Prendre des décisions à partir d'indicateurs chiffrés
- Transformer une stratégie en actions opérationnelles efficaces
- Obtenir des résultats par l'engagement des équipes
- Sécuriser l'activité humaine de l'établissement
- Assurer le bon fonctionnement global du point de vente

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand
- Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand
- Manager les salariés de l'établissement marchand

MODE DE FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage
- Prix : à définir

PROGRAMME

BLOC 1

Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand



BLOC 2

Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand



BLOC 3

Manager les salariés de l'établissement marchand



EVALUATION FINALE
AUPRÈS D'UN JURY AGRÉÉ

PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 1

- Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand
- Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand
- Bâtir et développer l'expérience client

BLOC 2

- Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne
- Etablir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand
- Analyser les performances de l'établissement marchand et définir les actions correctives

BLOC 3

- Piloter les processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'établissement marchand
- Optimiser la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés de l'établissement marchand
- Manager l'activité quotidienne de l'établissement marchand et favoriser la cohésion des équipes
- Mobiliser les équipes dans la gestion des projets de l'établissement marchand