



MANAGER COMMERCE RETAIL

(Manager de Point de Vente)

MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- Manager d'un point de vente
- Chef de secteur en magasin
- Chef de rayon

POURSUITE D'ÉTUDES

Mastère/Master :

- Marketing /Vente
- Marketing/Communication
- Marketing/e-commerce
- Management

Titre de niveau Bac + 5 :

- Manager Relation Client et Marketing Digital



OBJECTIF

Selon la politique de l'enseigne, le responsable opérationnel d'un point de vente gère un centre de profit sur les plans commercial, financier et humain. Il doit optimiser la surface de vente, animer la relation client, garantir la performance financière de la surface de vente, manager les hommes et les équipes et gérer le personnel.

LA FORMATION

Durée

- 580 heures sur 10 mois (dont 1 semaine de séminaire)

Rythme

- 2 jours au centre de formation/
3 jours en entreprise

Conditions d'admission

- Etre au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (BTS/DUT)



TEMPS EN ENTREPRISE - 70% du temps



PRESTATIONS DE SERVICES
sous réserve de modification

- 1 296 € annuel (restauration, séminaire à l'étranger)
- Pré inscription de 30 € (non remboursable en cas d'annulation)



ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Management opérationnel
- Gestion financière
- Merchandising
- Gestion de projet
- Achats, approvisionnement
- Marketing
- Web-marketing



COMPETENCES SUPPORTS

- Anglais
- Communication écrite et orale
- Technique de l'Information et de la Communication

MANAGER COMMERCE RETAIL

L'ENTREPRISE

Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation



ENTREPRISES D'ACCUEIL

Points de vente indépendants ou intégrés :

- ✓ Distribution alimentaire et non alimentaire
- ✓ Prêt à porter
- ✓ Équipement de la maison
- ✓ Restauration rapide



ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- ✓ Stratégie : réaliser le diagnostic d'un point de vente pour ensuite élaborer un plan de développement
- ✓ Management : organiser et planifier l'activité du point de vente, animer son équipe et contrôler la bonne exécution de l'activité
- ✓ Gestion : appliquer et faire appliquer avec rigueur les procédures de gestion
- ✓ Participer à l'évolution de la stratégie commerciale du point de vente



RÉMUNÉRATION

SALAIRE MINIMUM MENSUEL AU 01.01.2021

Salaires minimum brut mensuel (base 35 heures) **1 554,08€**

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1 ^{ère} Année	27% 419 €	43% 668 €	53% 823 €
2 ^{ème} Année	39% 606 €	51% 792 €	61% 948 €
3 ^{ème} Année	55% 855 €	67% 1 041 €	78% 1 212 €

+ de 26 ans 100% du SMIC

EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Maintien du salaire si BAC +2 réalisé en apprentissage

	-21 ans	-26 ans	+26 ans
Bac Pro et Technologique	65% 1 010 € brut	80% 1 243 € brut	100% 1 554 € brut
Bac Général	55% 855 € brut	70% 1 088 € brut	

#CARREMENT
CARRELTITRE CERTIFIÉ PAR L'ÉTAT
DE NIVEAU IV EN PARTENARIAT
AVEC L'INSTITUT « CARREL » - LYON

Une enquête menée sur l'ensemble des promotions révèle que **95%** des anciens élèves sont en situation d'emploi ou de formation

IFACOM

Imaginons le commerce de demain

21 Le Plessis Bergeret - 85 280 LA FERRIERE - Tél : 02 51 98 42 29

ifacom@mfr.asso.fr - www.ifacom.fr



SIRET : 342 299 716 00015 - NAF : 804 C

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES