

EN RÉSUMÉ

VERS QUELS MÉTIERS ?

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

PRÉ-REQUIS, CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un diplôme BAC+2 (BTS, DUT)
- Admission après étude du dossier scolaire et entretien de motivation, réponse sous 20 jours ouvrables.
- Détails des modalités d'accès ⁽¹⁾

EXAMEN

- Titre certifié par l'état de niveau 6 en partenariat avec l'institut « Carrel » de Lyon
- Certification par validation de 4 blocs de compétences et soutenance du mémoire.
- RNCP : N°34329 - Certif info : N°107305

POURSUITES D'ÉTUDES

- Master
- Marketing vente
- Marketing communication
- Marketing e-commerce
- Management
- Bac +5 Manager de la relation-client et du marketing digital

UN TREMPLIN POUR...

- Entrer dans la vie active (gérer un centre de profit sur les plans commercial, financier et humain ...)

QUELQUES CHIFFRES ⁽¹⁾ ⁽³⁾

- 100% de réussite à l'examen en juin 2019 (5 reçus sur 5 présentés)
- 100% de persévérance ⁽²⁾ en formation sur l'année scolaire
- 6 mois après la formation : 67 % en poursuite d'étude

TARIFS ⁽¹⁾

- Formation gratuite - Frais liés à la vie résidentielle (hébergement, mobilité, restauration...) nous consulter.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP



Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap



SITE DE FORMATION

MFR IFACOM LA FERRIÈRE
02 51 98 42 29
ifacom@mfr.asso.fr
www.ifacom.fr

MANAGER COMMERCE RETAIL

sur
1 an

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE



DURÉE

- Rentrée en septembre
- Entrée permanente possible tout au long de l'année, nous consulter
- 580 heures de cours sur 10 mois



RYTHME D'ALTERNANCE

- 2 jours à la MFR
- 3 jours en entreprise



STATUTS

- Scolaire Ministère Agriculture
- Apprentissage jusqu'à 30 ans (Prise en charge par les OPCO d'une partie des frais d'hébergement et de restauration)
- Contrat de professionnalisation
- Autres (ex : formation pour adultes...)

LA FORMATION EN ENTREPRISE

TYPE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

Points de vente indépendants ou intégrés :

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

ACTIVITÉS RÉALISABLES PAR LE JEUNE 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

LA FORMATION EN MFR

Etablissement privé, associatif, en contrat avec l'Etat

OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Optimiser la surface de vente
- Animer la relation client
- Garantir la performance financière de la surface de vente
- Manager les hommes et les équipes
- Gérer le personnel

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Management opérationnel
- Gestion financière
- Merchandising
- Gestion de projet
- Achat
- Approvisionnement logistique
- Web marketing

MOBILITE INTERNATIONALE :

- Une semaine de séminaire à l'étranger

ENSEIGNEMENT GENERAL :

- Anglais, expression écrite et orale, et techniques de l'information et de la communication.

MODALITES PEDAGOGIQUES ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Détails et mise à jour le site Internet de la MFR

⁽²⁾ Pourcentage des jeunes et/ou des adultes ayant réalisé la totalité de l'année scolaire

⁽³⁾ Les chiffres concernent la dernière année scolaire

⁽⁴⁾ Le taux d'emploi est calculé sur la somme des actifs (ceux qui sont en emploi + ceux qui cherchent un emploi). Ne sont pas comptés ceux en formation.