

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



LA FORMATION

OBJECTIFS :

- L'alternant est formé et évalué à :
- Élaborer un plan d'action à partir de la stratégie de l'enseigne
 - Manager l'équipe
 - Gérer la performance financière et la rentabilité du point de vente

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 certification professionnelle de niveau 5 (BTS/DUT)
- Parcours VAPP (validation des acquis professionnels et personnels) possible
- Passer un entretien de positionnement
- Signer un contrat d'apprentissage ou un contrat de professionnalisation
- VAE lien vers carrel notre partenaire : <https://www.carrel.fr/formations-et-parcours/parcours-modalites-daces/vae/>



TEMPS EN ENTREPRISE - 70% du temps



PRESTATIONS DE SERVICES
sous réserve de modification

- 1 195 € 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 01.05.2023

Salaires minimum brut mensuel (base 35 heures) **1 747,24€**, taux horaire : 11,52 €

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1 ^{ère} Année	27% 472€	43% 751€	53% 926€
2 ^{ème} Année	39% 681€	51% 891€	61% 1 066€
3 ^{ème} Année	55% 961€	67% 1 170€	78% 1 363€

Maintien du salaire si BAC +2 réalisé en apprentissage + de 26 ans 100% du SMIC

EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

	-21 ans	-26 ans	+26 ans
Bac Pro et Technologique	65% 1 135€ brut	80% 1 398€ brut	100% 1 747€ brut
Bac Général	55% 961€ brut	70% 1 223€ brut	

#CARREMENT
CARREL

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Une enquête menée sur l'ensemble des promotions révèle que 100% des anciens élèves sont en situation d'emploi ou de formation



METHODES MOBILISEES

Plateforme pédagogique, cours présentiel et à distance. Études de cas et travaux dirigés.



MODALITES D'EVALUATION

Certification professionnelle inscrite au RNCP par arrêté en date du 18/11/2019 et publié au Journal Officiel en date du 14/02/2020 sous l'intitulé "Manager Commerce Retail" niveau 6, codeNSF 312. Code RNCP : 37005
Certificateur : CARREL FORMATION CONTINUE



ACCESSIBILITE HANDICAP

Navette La Roche-sur-Yon jusqu'au CFA mise en place pour le lundi matin et vendredi midi uniquement. A 3mn, un arrêt de bus ligne "Impuls'yon". Parking élèves sur place. Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes handicapées. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap (Guillaume MALAQUIN - guillaume.malaquin@mfr.asso.fr).

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

BAC +3 MANAGER COMMERCE RETAIL (POINT DE VENTE)

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

PRINCIPES ET CARACTERISTIQUES

Contrat d'apprentissage :

- Jeunes de moins de 30 ans
- Début de contrat : dès le **01/07/2023**
- Période d'essai de 45 jours travaillés en entreprise

Contrat de professionnalisation :

- Jeunes de moins de 26 ans
(100% du SMIC pour les + de 26 ans)
- Début de contrat : dès le **01/08/2023**
- Période d'essai de 30 jours calendaires

- 580 heures sur 10 mois
- CDD de 12 mois maximum
- 5 semaines de congés payés par an
- Fin de contrat : **31/08/2024** maximum

DEMARCHES A SUIVRE



DEMANDE D'INFORMATION

- Contacter l'IFACOM
- Envoi de documentation et/ou dossier de candidature



PARTENARIAT

- Entretien de motivation pour valider le projet professionnel du jeune
- Rencontre avec l'entreprise pour valider ses besoins
- Mise en relation de jeunes en recherche avec des entreprises intéressées
- Contacts réguliers par téléphone ou e-mail



RENTREE SCOLAIRE

- Envoi du dossier de rentrée fin août
- Rentrée scolaire en septembre

SIMULATION FINANCIERE



REMUNERATION

SALAIRE MINIMUM MENSUEL AU 01.05.2023

Salaires minimum brut mensuel (base 35 heures) **1 747,24€**, **taux horaire : 11,52€**
La rémunération dépend de l'âge, de l'année de formation et de la situation du jeune avant le contrat.

REMUNERATION DE L'APPRENTI

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1 ^{ère} Année	27% 472€	43% 751€	53% 926€
2 ^{ème} Année	39% 681€	51% 891€	61% 1 066€
3 ^{ème} Année	55% 961€	67% 1 170€	78% 1 363€

Pas de charges patronales pour les contrats d'apprentissage (-10 salariés)

Ces montants peuvent être majorés si un accord collectif applicable dans l'entreprise fixe une rémunération plus élevée.

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

SIMULATION FINANCIERE (suite)



REMUNERATION EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

	-21 ans	-26 ans	+26 ans
Bac Pro et Technologique	65% 1 135€ brut	80% 1 398 € brut	100%
Bac Général	55% 961 € brut	70% 1 223€ brut	1 747 € brut

Charges patronales de 13 % environ.

(sous réserve de modification)

- ✓ Les frais de formation sont **intégralement pris en charge** par l'OPCO (Opérateur de Compétences) de l'entreprise.

LE PLANNING DE FORMATION BAC +3 MCR

PLANNING : BAC +3 MANAGER DE POINT DE VENTE 2 JOURS EN CENTRE DE FORMATION / 3 JOURS EN ENTREPRISE

En contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage

Rythme alternance 2 J/3 JOURS EN ENTREPRISE

Planning provisoire de 2023-2024

AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE	JANVIER	FEVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET
1 M	1 V	1 D	1 M	1 V	1 L	1 J	1 V	1 L	1 M	1 S	1 L
2 M	2 S	2 L	2 J	2 S	2 M	2 V	2 S	2 M	2 J	2 D	2 M
3 J	3 D	3 M	3 V	3 D	3 M	3 S	3 D	3 M	3 V	3 L	3 M
4 V	4 L	4 M	4 S	4 L	4 J	4 D	4 L	4 J	4 S	4 M	4 J
5 S	5 M	5 J	5 D	5 M	5 V	5 L	5 M	5 V	5 D	5 M	5 V
6 D	6 M	6 V	6 L	6 M	6 S	6 M	6 M	6 S	6 L	6 J	6 S
7 L	7 J	7 S	7 M	7 J	7 D	7 M	7 J	7 D	7 M	7 V	7 D
8 M	8 V	8 D	8 M	8 V	8 L	8 J	8 V	8 L	8 M	8 S	8 L
9 M	9 S	9 L	9 J	9 S	9 M	9 V	9 S	9 M	9 J	9 D	9 M
10 J	10 D	10 M	10 V	10 D	10 M	10 S	10 D	10 V	10 L	10 M	10 M
11 V	11 L	11 M	11 S	11 L	11 J	11 D	11 L	11 J	11 S	11 M	11 J
12 S	12 M	12 J	12 D	12 M	12 V	12 L	12 M	12 V	12 D	12 M	12 V
13 D	13 M	13 V	13 L	13 M	13 S	13 M	13 M	13 S	13 L	13 J	13 S
14 M	14 J	14 S	14 M	14 J	14 D	14 M	14 J	14 D	14 M	14 V	14 D
15 L	15 V	15 D	15 M	15 V	15 L	15 J	15 V	15 L	15 M	15 S	15 L
16 M	16 S	16 L	16 J	16 S	16 M	16 V	16 S	16 M	16 J	16 D	16 M
17 J	17 D	17 M	17 V	17 D	17 M	17 S	17 D	17 M	17 V	17 L	17 M
18 V	18 L	18 M	18 S	18 L	18 J	18 D	18 L	18 J	18 S	18 M	18 J
19 S	19 M	19 J	19 D	19 M	19 V	19 L	19 M	19 V	19 D	19 M	19 V
20 D	20 M	20 V	20 L	20 M	20 S	20 M	20 M	20 S	20 L	20 J	20 S
21 L	21 J	21 S	21 M	21 J	21 D	21 M	21 J	21 D	21 M	21 V	21 D
22 M	22 V	22 D	22 M	22 V	22 L	22 J	22 V	22 L	22 M	22 S	22 L
23 M	23 S	23 L	23 J	23 S	23 M	23 V	23 S	23 M	23 J	23 D	23 M
24 J	24 D	24 M	24 V	24 D	24 M	24 S	24 M	24 M	24 V	24 L	24 M
25 V	25 L	25 M	25 S	25 L	25 J	25 D	25 L	25 J	25 S	25 M	25 J
26 S	26 M	26 J	26 D	26 M	26 V	26 L	26 M	26 V	26 D	26 M	26 V
27 D	27 M	27 V	27 L	27 M	27 S	27 M	27 M	27 S	27 L	27 J	27 S
28 L	28 J	28 S	28 M	28 J	28 D	28 M	28 J	28 D	28 M	28 V	28 D
29 M	29 V	29 D	29 M	29 V	29 L	29 J	29 V	29 L	29 M	29 S	29 L
30 M	30 S	30 L	30 J	30 S	30 M	30 V	30 S	30 M	30 J	30 D	30 M
31 J	31 M	31 M	31 D	31 D	31 M	31 D	31 D	31 V	31 V	31 D	31 M

■ Journées en formation à IFACOM (16h - mercredi : 8 h et jeudi : 8h)



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

