

ATTACHÉ COMMERCIAL : titre de niveau III ayant, comme tous les titres du Ministère du Travail, une valeur nationale et interprofessionnelle

Le métier préparé

Descriptif de l'emploi :

Le (la) manager(euse) d'univers marchand développe et gère les ventes d'un rayon ou d'un ensemble de rayons de la distribution de produits alimentaires ou non alimentaires et encadre l'équipe qui approvisionne et vend les produits des rayons.

Il (elle) organise le merchandising du rayon afin d'en optimiser les ventes. A cette fin, il (elle) analyse et synthétise les informations commerciales et les études de marché relatives à la consommation et à son environnement professionnel.

Gestionnaire d'un centre de profit, il (elle) analyse les indicateurs de gestion du tableau de bord et détermine les moyens nécessaires pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaires, de marge et de frais généraux.

Il (elle) organise et contrôle le travail de ses collaborateurs. Il (elle) contribue à leur recrutement et à leur formation. Il (elle) fédère son équipe autour de projets en créant un climat professionnel favorable.

Il (elle) négocie les objectifs de vente avec sa hiérarchie et lui rend compte de ses résultats.

Il (elle) dispose d'une large autonomie dans le cadre des responsabilités qui lui seront conférées.

LES PUBLICS CONCERNÉS

Tout public : demandeurs d'emploi et salariés

Présentation du titre

Composition :

Titre composé de trois certificats de compétences professionnelles (CCP):

- ▶ Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand.
- ▶ Gérer les résultats économiques d'un univers marchand.
- ▶ Manager l'équipe d'un univers marchand.

Modalités pédagogiques :

1) Accès à la formation : entretien de confirmation du besoin de formation - tests – épreuve ou questionnaire de personnalité - entretien.

2) Réalisation de la formation :

- centres AFPA ou centres privés agréés par le ministère ;
- ingénierie centrée sur les situations de travail, conçue pour un public d'adultes déjà entrés dans la vie active, permettant des entrées et sorties périodiques afin de favoriser l'organisation et l'individualisation des programmes de formation (organisations de plusieurs sessions par an).

Obtention du titre :

- ▶ Après un parcours de formation :
 - soit continu (visant l'ensemble des compétences du titre) ;
 - soit progressif, par capitalisation des CCP qui composent le titre, sur une période de 5 ans maximum.

- ▶ Par la VAE, dans le cadre légal et réglementaire :

Tout candidat justifiant d'une expérience d'au moins 3 ans en rapport direct avec le titre professionnel (TP) peut déposer un dossier de recevabilité à la DDTEFP (formulaire et justificatifs) et acquérir, après un entretien avec un jury, le titre du ministère ou des Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) qui le composent.

La formation

Découverte de l'emploi, de la formation et réflexion sur le projet professionnel (1 semaine - 35 heures maximum).

Module 1 : développer la dynamique commerciale d'un univers marchand

- Organiser le merchandising du rayon et des produits.
- Gérer les stocks et garantir la présence des assortiments permanents et saisonniers préconisés par l'entreprise.
- Animer et optimiser les ventes d'un univers marchand.

11 SEMAINES DONT 4 EN ENTREPRISE – 385 HEURES MAXIMUM

Module 2 : gérer les résultats économiques d'un univers marchand

- Établir des prévisions en tenant compte des impératifs de l'enseigne et de son marché potentiel
- Analyser les indicateurs de gestion du tableau de bord, bâtir des plans d'action pour atteindre les objectifs de l'univers marchand.

16 SEMAINES DONT 7 EN ENTREPRISE – 560 HEURES MAXIMUM

Module 3 : Manager l'équipe d'un univers marchand

- Planifier et vérifier le travail de l'équipe de l'univers marchand.
- Former et faire évoluer les collaborateurs de l'univers marchand.
- Faire adhérer l'équipe aux projets commerciaux de l'univers marchand.

11 SEMAINES DONT 6 EN ENTREPRISE – 385 HEURES MAXIMUM

Session de validation (1 semaine - 35 heures maximum)

Durée modulable, de 9 mois environ (1 400 heures maximum)

La délivrance du titre

Modalités d'évaluation et de certification

Deux cas de figure, selon le mode d'accès choisi :

► Après un parcours complet de formation

► Par VAE

Évaluation réalisée par un jury sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle, réelle ou reconstituée,
- un dossier de synthèse constitué par le candidat attestant d'une pratique professionnelle,
- les résultats, pour les candidats ayant suivi un parcours complet de formation, des évaluations passées en cours de formation,
- un entretien final du candidat avec le jury.

► Par capitalisation des CCP dans le cadre d'un parcours progressif

Évaluation CCP par CCP, réalisée par un binôme constitué d'un formateur et d'un membre issu du jury sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle, réelle ou reconstituée,
- un dossier de synthèse constitué par le candidat attestant d'une pratique professionnelle.

Un entretien final du candidat avec le jury, au vu de l'ensemble des CCP obtenus.

Le jury, composé de représentants d'employeurs et de salariés du secteur concerné, est désigné par la DDTEFP.

À l'issue de l'entretien final, il statue sur l'octroi du titre (attribution de l'ensemble ou d'une partie des CCP).

Les compétences requises pour les CCP manquants peuvent être obtenues, dans un délai de 5 ans, par expérience complémentaire ou par formation, avec, le cas échéant, une individualisation du parcours.

Seule la DDTEFP est responsable de la procédure globale de la reconnaissance des acquis et de la délivrance du titre.

NOMBRE DE TITRES DÉLIVRÉS

2005 : 237

2006 : 270

Qui contacter ?

► Au niveau national

L'AFPA (Association pour la Formation Professionnelle des Adultes) :
13, place du Général-de-Gaulle - 93108 Montreuil Cedex
www.afpa.fr

► Au niveau régional

Centres de formation AFPA (programmation 2007) :

- **Aquitaine** (Bordeaux, Pessac)
- **Bretagne** (Saint-Brieuc, Languueux)
- **Centre** (Orléans)
- **Île-de-France** (Créteil)
- **Lorraine** (Nancy)
- **PACA** (Marseille, Nice)
- **Pays-de-la-Loire** (Nantes, Saint-Herblain)
- **Rhône-Alpes** (Lyon, Vénissieux)

Centres de formation agréés par le Ministère au 30 août 2007 :

- **Aquitaine** (Bordeaux, Pessac)
- **Basse-Normandie** (AIFCC Caen, ISF Normandie Maine, Orain Bonasso Caen)
- **Bretagne** (Aster stratégie développement Clohars Fouesnant, ISFFEL Saint-Pol-de-Léon)
- **Centre** (CCI Chartres, Eurinfac Tours, Pyramide formation)
- **Île-de-France** (Afcodma, Infa Île-de-France)
- **Languedoc-Roussillon** (Infa Montpellier, Infa Perpignan)
- **Martinique** (CFPA Pointe de Jaham)
- **Nord-Pas-de-Calais** (ECGD Lille et Anzin)
- **Pays-de-la-Loire** (BACF, ESA, ISF entreprises)
- **Picardie** (JMSA formation conseil Creil, Espace formation consulting Amiens)
- **Rhône-Alpes** (INFA Lyon, Galaxie 5 Saint-Martin-d'Hères et Saint-Alban-Leysse)

Sources d'information :

Pour les régions non couvertes par la programmation 2007/2008, votre délégation régionale Intergros peut vous accompagner dans la recherche de nouveaux prestataires.