



# Ecole de Commerce de la Filière Automobile

- 42<sup>ème</sup> promotion
- Mars 2023 à  
Septembre 2024

# Titre Professionnel

## MANAGER D'UNITE MARCHANDE

---



- Une formation qualifiante pour une implication totale de votre collaborateur (projet d'entreprise)
- Donner de l'autonomie, de l'efficacité et fidéliser votre collaborateur
- Accélérer ou conforter une évolution de carrière au sein de l'entreprise

## Les objectifs de la formation

- **Former en moins de deux ans de futurs collaborateurs responsables, dynamiques et volontaires**
- **Apporter** à votre collaborateur des compétences opérationnelles et pratiques en gestion, management et commerce et lui permettre de :
  - **Développer les ventes et rentabiliser le CA existant** de son activité
  - **Comprendre, suivre et analyser les chiffres de son activité et rendre compte**
  - Mettre en œuvre **des plans d'actions commerciales et des méthodes d'animation et de management d'équipe**
- **Apporter une formation de qualité** en alternance avec l'entreprise et reposant sur une démarche pédagogique originale et des méthodes adaptées au terrain
- **Impliquer le stagiaire** dans un cursus de formation validé par la délivrance d'un titre certifiant.

## Le programme

### **1. LE COMMERCE**

Objectifs :

- Connaître son environnement professionnel : le marché de la Rechange
- Organiser la présentation commerciale des produits automobiles dans le magasin
- Suivre les flux de marchandises, gérer et optimiser les stocks
- Dynamiser les ventes des produits avec un plan d'action commerciale adapté à son périmètre (agence, zone chalandise, atelier, etc.), garantir la qualité du service client
- Gérer les réclamations du client

### **2. LA GESTION**

Objectifs :

- Comprendre et analyser l'exploitation
- Analyser ses résultats économiques et bâtir des plans d'action pour atteindre les objectifs de l'entreprise
- Etablir les prévisions économiques de son activité en tenant compte des préconisations de l'entreprise et de son marché potentiel

### **3. LE MANAGEMENT**

Objectifs :

- Planifier, organiser, animer l'activité de son équipe
- Gérer son équipe de collaborateurs
- Mener, animer et faire adhérer l'équipe aux projets commerciaux de l'entreprise

## L'organisation

**29 sessions, 58 jours de formation, 410 heures.  
3 jours par mois en présentiel à la Feda à Paris  
et dans toute la France**

## Prérequis et démarche pédagogique

- **Enseignements académiques appliqués à la pièce de rechange automobile**
- Pas de prérequis, seuls seront retenus les critères de motivations personnelles des candidats
- Acquisition de savoir-faire au travers de retours d'expérience, études de cas et mises en situation professionnelle
- Acquisition d'un Etat d'Esprit « Ecole / Profession » qui caractérise tous les anciens de l'ECFA
- Utilisation des méthodes et des outils adaptables directement au marché de la Rechange

## Evaluation et certification

- Des outils de suivi et d'évaluation des compétences en cours de formation par les formateurs
- Projet personnel d'application se concrétisant par la rédaction et la soutenance d'un **mémoire professionnel (projet d'amélioration)**
- Une évaluation finale des compétences acquises devant un jury de professionnels
- Possibilité de valider chaque bloc de compétence (commerce, gestion, management) individuellement
- Obtention du certificat ECFA et d'un titre professionnel de niveau V **délivré par le Ministère du Travail et de la Formation Professionnelle (équivalence bac+2)**

## Tarif et financement

- Le montant de la formation s'élève à 23 370 € HT
- Financement :
  - OPCO
  - Eligible au dispositif pro A d'AKTO
  - Eligible au CPF

## Témoignages



**Cyrille MARCON, Responsable de magasin GUIPROMAN BM, Aix en Provence (13)**

### **Parlez-nous de votre expérience ECFA**

L'ECFA est pour moi la formation par excellence qui donne les clés pour la gestion d'une entreprise dans ses divers domaines. Que ce soit sur le management, le commerce, le financier, tous les domaines sont abordés. Chacun y trouve son intérêt, aussi bien le jeune dirigeant que les responsables en poste ou en devenir. Groupement, statut dans l'entreprise, tout reste à la porte de l'ECFA, ne sont présents lors des sessions de formation que des hommes et des femmes venus pour apprendre, approfondir leurs connaissances sur un même pied d'égalité et de fraternité. C'est une superbe expérience professionnelle et humaine, avec cette cohésion qui se crée dans le groupe, qui perdure après la remise du diplôme et les rencontres faites lors des déplacements.

A titre personnel, mon patron m'a proposé de faire l'ECFA et les objectifs d'approfondir, d'étoffer mes connaissances dans la gestion d'entreprise, le commerce, les RH, ont été atteints.

**Corinne DELINEAU, Dirigeante SOFAIB à Blois (45)**

### **Pourquoi avoir suivi cette formation ?**

Après cinq ans dans ce métier et dans le cadre de l'Afcodma, j'ai voulu m'inscrire à la formation ECFA pour acquérir des compétences et des connaissances professionnelles complémentaires, et ainsi m'apporter des méthodes et des outils de travail supplémentaires. Ce fut une expérience vraiment riche et bénéfique, tant sur un plan professionnel que personnel. Lors des sessions, l'échange et le partage d'idées entre des personnes venant de différents groupements nous amènent au même constat : sur le terrain, nous sommes confrontés aux mêmes problématiques et la véritable concurrence provient bien des réseaux constructeurs.



**Sylvain COMETTI, Directeur opérationnel ALLIANCE AUTOMOTIVE groupe Eco Pièces Auto à Béthune (62)**

### **Qu'avez-vous retenu de cette formation ?**

Depuis début 2019, j'ai eu l'opportunité d'évoluer au sein du groupe AAG où de toutes nouvelles missions m'ont été confiées, avec un apprentissage sur le tas...

Mon inscription à l'ECFA est arrivée au bon moment, et je ne regrette en rien cette formation !

Management, gestion des stocks, finances et RH sont les thèmes dispensés par des formateurs du métier qui nous accompagnent tout au long de ce cursus et qui à travers leur savoir et leur expérience me permettent aujourd'hui d'aborder mes missions quotidiennes plus aisément, en particulier en ce qui concerne la relation avec mes collaborateurs et la partie financière du métier.

La finance, en adéquation avec mon poste, a été le thème révélateur de l'ECFA !

Pour couronner le tout, un groupe ECFA 39 de 6 personnes, d'univers et groupements concurrents, avec qui des liens d'amitié sont nés ! »



## Que devient-on après l'ECFA ?

### *L'ECFA représente :*

- Près de 300 élèves (269 diplômés)
- 150 entreprises (dont 8 équipementiers automobiles)
- 41 Promotions
- **19 % personnes sont devenues responsables d'entreprises de la profession (Distribution de pièces de rechange, Centres Autos)**
- **73 % occupent des postes d'encadrement au sein des entreprises de la Distribution dont :**
  - Responsables de Centre de Profit (par activités Auto-PL / par secteur géographique)
  - Responsable de magasins
  - Responsable commercial / Responsable des ventes
  - Directeur opérationnel au sein de groupements d'achat de la profession,
  - Responsable Formation d'un grand distributeur à vocation nationale et internationale
  - Responsable Communication / Formation au sein de l'organisation professionnelle de la profession
  - Autre fonction d'encadrement
- **7 % ont réorienté leur parcours professionnel dont :**
  - Fonction commerciale en amont chez l'équipementier automobile
  - Fonction d'encadrement dans un réseau d'un constructeur automobile
  - Agent commercial dans la fourniture d'équipements pour l'automobile
  - Création d'affaires dans divers secteurs d'activités (Phoning, Logistique, Moto, ...)
- **1 % sont aujourd'hui en retraite**

Equivalence BAC + 2 / Passerelles vers d'autres certifications : aucune

La FEDA s'engage à répondre au mieux à l'accueil de chaque participant en situation de handicap en prenant en compte sa situation personnelle.

Pour toute information, contactez notre référente handicap : [ecarpentier@feda.fr](mailto:ecarpentier@feda.fr).

## ECFA – MUM

# Ecole de Commerce de la Filière Automobile



### Je soussigné

Nom.....Prénom.....

Fonction.....

Entreprise .....

Effectif \*  - 10 salariés  10 à 20 salariés  + 20 salariés

N° de Siret .....

Adresse .....

Ville ..... Code postal .....

Tél. .... Fax .....

Courriel .....

### Demande l'inscription de

Nom : ..... Prénom.....

Fonction : .....

A la prochaine **Promotion 2023 / 2024 de l'ECFA MUM**

Et m'engage à régler le coût pédagogique du cursus de Formation  
soit **23 370 € HT**

par chèques bancaires à l'ordre de l'AFCDMA \*

par l'intermédiaire d'un organisme Collecteur payeur :

Raison sociale de l'organisme .....

Adresse .....

Ville ..... Code postal .....

Tél. ....

Vous souhaitez porter à notre connaissance une situation de handicap  
qui nécessite une adaptation de la formation

(Merci de cocher la case de votre choix).

\* cocher la case correspondante

Les autres frais (annexes) sont intégralement  
pris en charge par AKTO à hauteur de :

Repas: 25€/repas

Hôtel + petit-déj. : 100€/nuit

Frais KM : forfait de 0,45€/km

Avion et train : au réel

**Signature et cachet de l'entreprise**

\*Précision : l'AFCDMA ne déclenche une facturation qu'à l'issue de chaque session de  
formation et après avoir vérifié que le stagiaire ait bien signé la feuille d'émargement du stage.

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'au 15 février 2023  
L'obtention du diplôme est soumise à évaluation.

2023  
2024