



Ecole de Commerce de la Filière Automobile

- 39^{ème} promotion
- De novembre 2020 à novembre 2022

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

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

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

▶ **22 sessions, 45 jours de formation et d'évaluation, 315 heures**



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
- Obtention du titre diplôme ECFA et d'un titre professionnel de niveau III **délivré par le Ministère du Travail et de la Formation Professionnelle**

Témoignages



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.

Sabine GRISOLLE, Directrice Auto distribution Charreton à Toulon (83)

Quels arguments utiliseriez-vous pour convaincre un futur ECFA ?

Je pense qu'il faut avant tout beaucoup échanger avec son supérieur hiérarchique sur les compétences que l'on a, sur celles que l'on pourrait améliorer et sur celles que l'on n'a pas et qu'il faudrait acquérir. La formation ECFA est très riche, elle peut apporter beaucoup à des personnes qui veulent s'investir dans leur entreprise.



Aymeric SERENG, Responsable des Ventes CIA à Auch (34)

Quels étaient les objectifs en vous inscrivant ? Ces objectifs ont-ils été atteints ?

Il s'agissait de préparer l'avenir, d'avoir tous les outils pour accéder à une fonction plus importante. J'avais une bonne base dans le commerce qui ne demandait qu'à s'étoffer et se structurer. Il fallait aussi acquérir des compétences dans le management et la gestion. Aujourd'hui ma caisse à outils est pleine et je suis en responsabilité dans la fonction.

Quels ont été les enseignements qui vous ont le plus intéressé durant cette formation ?

C'est une formation très complète. La gestion avec la découverte des chiffres, la compréhension des ratios, des points à surveiller plus particulièrement. Bien



Que devient-on après l'ECFA ?

L'ECFA représente :

- Près de 300 élèves (263 diplômés)
 - 150 entreprises (dont 8 équipementiers automobiles)
 - 38 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**