

Certificat de compétence Manager du commerce de centre ville

Présentation

Publics / conditions d'accès

BAC+2

Objectifs

Donner aux participants les outils de réflexion stratégique et les outils opérationnels leurs permettant dans une vision systémique de leur propre territoire et des activités commerciales de proposer les actions d'animation et de promotion du commerce les plus pertinentes

Modalités de validation

Contrôle continu en mode projet

Compétences

Les enseignements préparent les managers du commerce à réaliser le diagnostic de leur propre territoire et à construire un plan d'action en faveur du développement du commerce. Avant tout orientés vers l'opérationnel, ces enseignements insistent sur la conduite des projets, la construction des actions commerciales, le développement d'approches collectives d'animation et de promotion et la création de collaboration avec les chambres consulaires, les représentants des commerçants, la ville et l'intercommunalité.

Cette formation a été montée en partenariat avec le CMCV et a reçu le soutien de nombreuses fédérations professionnelles. Cette formation sera dispensée par des experts dans le domaine. Au cours de cette formation, des visites d'un centre commercial (et de ses coulisses), de villes en Ile de France ayant une stratégie reconnue, la rencontre avec les Elus en charge des dossiers Villes et Commerce, au sein de l'Assemblée nationale ou du Sénat sont des rencontres pédagogiques. La moitié des cours seront dispensés en enseignement à distance.

A l'issue de cette formation, les participants devront maîtriser les points suivants :

- proposer un diagnostic sur la dynamique commerciale d'un territoire,
- identifier les acteurs locaux, publics et privés, pouvant être impliqués dans les actions proposées,
- construire un plan d'action associant une large diversité d'acteurs et de modalités d'action,
- choisir les supports médias, hors médias et numériques les plus pertinents,
- susciter l'intérêt des acteurs impliqués (associations de commerçants, commerçants, associations, services de la ville, etc.),
- bâtir un budget et trouver les financements publics et privés adaptés,
- piloter ce plan d'action et le valoriser auprès des acteurs.

Mis à jour le 17-04-2023



Code : CC14900A

26 crédits

Certificat de compétence

Responsabilité nationale :
EPN15 - Stratégies / Valérie
CHARRIERE-GRILLON

Responsabilité opérationnelle
: Tony CARPENTIER

Niveau CEC d'entrée requis :
Sans niveau spécifique

Niveau CEC de sortie : Sans
niveau spécifique

Mode d'accès à la certification
:

- Formation continue
- Contrat de
professionnalisation

NSF :

Métiers (ROME) :

Contact national :

Cnam - EPN15

1D3P10, 37.2.12, 2 rue Conté
75003 Paris

par_esc.marketing@Lecnam.net

Enseignements

24 ECTS

Animation commerciale d'un point de vente ou d'un pôle commercial	USM31G
	6 ECTS
Analyse commerciale et économique	USM31H
	4 ECTS
Droit du commerce et des libertés commerciales	USM31J
	4 ECTS
Environnement territorial et politique de la ville 1	USM31K
	2 ECTS
Gestion de projet, développement personnel, lobbying 1	USM31L
	4 ECTS
Mémoire Manager de commerces de centre-ville	UAIP1R
	4 ECTS