

Manager de centre-ville

manager de centre-ville

Intitulé officiel : Certificat de compétence Manager de centre-ville

Présentation

Objectifs

Donner aux participants les outils de réflexion stratégique et les outils opérationnels leur permettant dans une vision systémique de leur territoire et des activités commerciales de proposer les actions de développement commercial et de politique de la ville les plus pertinentes.

Modalités de validation

Contrôle continu en mode projet avoir obtenu la moyenne à chaque US

Validation du projet

Compétences

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.

Maîtrisant parfaitement les fonctions du manager du commerce, le manager de centralités commerciales qu'il s'agisse d'un centre-ville, d'un quartier ou d'un centre commercial, intégrera au travers des enseignements de ce certificat l'ensemble des missions tournées vers l'optimisation des fonctionnalités urbaines et la commercialisation des espaces commerciaux en partenariat étroit avec l'ensemble des acteurs du commerce (ville, intercommunalité, société de gestion du stationnement, office de tourisme, transport urbain, professionnels de l'immobilier commercial, porteurs de projets,...), constitué en comité de pilotage.

La moitié des cours sont en enseignement à distance. Selon la situation sanitaire, les cours pourront être assurés entièrement à distance.

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

- proposer un diagnostic sur la dynamique de l'offre commerciale d'un territoire,
- estimer l'offre commerciale à consolider et à développer
- construire un plan d'action visant à réduire la vacance commerciale et à favoriser l'introduction de nouveaux points de vente,
- établir un plan merchandising d'un pôle commercial,
- utiliser les outils légaux pour favoriser un plan merchandising,
- évaluer les estimations proposées par les acteurs de l'immobilier,
- accompagner les porteurs de projets.

Mis à jour le 17-04-2023



Code : CC15000A

26 crédits

Certificat de compétence

Responsabilité nationale :
EPN15 - Stratégies / Valérie
CHARRIERE-GRILLON

Responsabilité opérationnelle
: Elie LIBERMAN

Niveau CEC d'entrée requis :
Sans niveau spécifique

Niveau CEC de sortie : Sans
niveau spécifique

Mode d'accès à la certification
:
• Formation continue

NSF :

Métiers (ROME) :

Contact national :

Cnam - EPN15
1D3P10, 37.2.12, 2 rue Conté
75003 Paris

par_esc.marketing@Lecnam.net

Enseignements

24 ECTS

Environnement territorial, politique de la ville et politique d'urbanisme	USM31M
4 ECTS	
Economie commerciale et Droit de l'urbanisme commercial	USM31N
4 ECTS	
Technique de commercialisation d'un territoire	USM31P
6 ECTS	
Gestion de projet, développement personnel, lobbying	USM31Q
4 ECTS	
Mémoire Manager de centre-ville	UAIP1S
6 ECTS	