



Certificat de compétence Manager de centre-ville

Maîtriser les outils de réflexion stratégiques et opérationnels afin de proposer des actions de développement commercial et de politique de la ville.

Objectifs de la formation

- Proposer un diagnostic complet sur la dynamique commerciale d'un territoire,
- Construire un plan d'action stratégique et opérationnel,
- Estimer l'offre commerciale à développer,
- Établir le plan merchandising d'un pôle commercial,
- Appréhender l'ensemble des outils légaux et techniques de la gestion et du pilotage d'un équipement commercial,
- Évaluer les estimations proposées par les acteurs de l'immobilier.

Les + de la formation

- Étude de cas concrets de centre-ville, y compris, si possible, celle du candidat,
- Formation proposée en partenariat avec le CMCV, soutenue par les fédérations professionnelles du commerce (CdF, FFF, FCA, FNH, CNCC, Procos) et les acteurs institutionnels (CPME, CCI France, Epareca, Cerema),
- Rencontres avec des élus (députés et sénateurs), analyse de marchés sur le terrain (visites de centres commerciaux et centres-villes nationaux avec une stratégie reconnue).

“ Un programme complet pour organiser le développement commercial d'un centre-ville ou d'un territoire ”

« Une formation large qui permet de traiter de nombreux domaines associés au développement et à la gestion des pôles commerciaux de centre-ville et de périphérie. »

Robert Martin, Président du Club des Managers de Centre-Ville, (CMCV)

Public

Manager de centre-ville, agent territorial, cadre de la distribution, futur directeur de centre commercial, responsable du développement commercial d'une enseigne, futur directeur de SCIC de développement économique.

Possibilité de suivre l'ensemble des modules ou au choix un ou plusieurs d'entre eux.

Seule la participation aux 4 modules et la rédaction du mémoire professionnel permet d'obtenir le Certificat de Compétences du Cnam

1. Environnement territorial et politique de la ville

20 heures en présentiel et 20 heures à distance *

Comprendre les enjeux de la politique de la ville pour une collectivité. Inscrire la stratégie de développement commercial au coeur de cette politique. Poser un diagnostic territorial complet. Intégration des spécificités des villes fortement patrimoniales et/ou touristiques.

2. Economie et droit de l'urbanisme

20 heures en présentiel et 20 heures à distance *

Connaître et maîtriser les outils légaux et techniques du développement de l'offre commerciale et de gestion du linéaire marchand. Comprendre les évolutions des différentes formes de commerces et les tendances émergentes en termes d'activité et de modèles économiques.

3. Techniques de commercialisation

30 heures en présentiel et 30 heures à distance *

Accompagner les porteurs de projets tout au long de leur cycle de création et de développement avec des outils opérationnels commerciaux. Techniques de commercialisation d'une cellule vide ou d'un commerce. Travailler avec les propriétaires et les mandataires immobiliers (agences, notaires, banques,...)

4. Gestion de projet, développement personnel et lobbying

20 heures en présentiel et 20 heures à distance *

Planifier et piloter en mode projet partagé et partenarial et faciliter la négociation entre les acteurs du commerce. Faciliter l'adaptation d'un projet par l'ensemble des acteurs publics et privés.

Mémoire professionnel

Les participants devront développer un travail personnel sur la base des différents enseignements, soit appliqués à la ville ou au centre commercial où ils exercent leur activité ou sur un autre site pour ceux qui ne sont pas en poste.

Durée

Formation de 90h en présentiel et 90h en distanciel pour 2020 - 2021 *

Dates

Du 13 octobre 2020 au 18 mars 2021

2 à 3 jours par mois sur 5 semaines

Tarifs

Pour le certificat global

4 500 € nets de taxe (tarif avec prise en charge)

2 250 € nets de taxe (tarif individuel sans prise en charge)

Module 1

1 300 € nets de taxe (tarif avec prise en charge)

650 € nets de taxe (tarif individuel sans prise en charge)

Module 2

1 300 € nets de taxe (tarif avec prise en charge)

650 € nets de taxe (tarif individuel sans prise en charge)

Module 3

1 500 € nets de taxe (tarif avec prise en charge)

750 € nets de taxe (tarif individuel sans prise en charge)

Module 4

1 300 € nets de taxe (tarif avec prise en charge)

650 € nets de taxe (tarif individuel sans prise en charge)

** la formation pourra être proposée en 100% à distance selon l'évolution de la situation sanitaire*

Dans le même domaine

Certificat de spécialisation Sécurité, sûreté des sites et des flux

www.cnam-entreprises.fr

Suivez-nous sur [LinkedIn](#).

Renseignements & inscriptions

sur notre site internet

et au

01 58 80 89 72

(du lundi au vendredi de 9h30 à 12h et de 13h30 à 17h)

Formation en partenariat
avec le CMCV