Ecole de Commerce de la Filière Automobile

- 40ème promotion
- Octobre 2021 à novembre 2023

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

L'organisation

22 sessions, 45 jours de formation, 308 heures
2 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 17 775 € HT
- Financement :
  - OPCO
  - Eligible au dispositif pro A
  - Eligible au CPF

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 (266 diplômés)
- 150 entreprises (dont 8 équipementiers automobiles)
- 39 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 laprofession
  - 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.

Contact ECFA : ecarpentier@feda.fr - 01 42 60 69 48

ECFA – MUM

Ecole de Commerce de la Filière Automobile

BULLETIN D'INSCRIPTION ECFA 40

2022
2024

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 2022 / 2024 de l'ECFA MUM** ❒

Et m'engage à régler le coût pédagogique du cursus de Formation soit **17775 € HT**

❒ par chèques bancaires à l'ordre de l'AFCODMA *
❒ 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

Signature et cachet de l'entreprise

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

Repas : 25 € /repas
Hôtel + petit-déj. : 100€/nuit
Frais KM : forfait de 0,45€/km
Avion et train : au réel

*Précision : l'AFCODMA 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.

Première session 21 et 22 octobre 2021, les inscriptions sont ouvertes jusqu'au 30 septembre 2021
L'obtention du diplôme est soumise à évaluation.