

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Formation
Longue

Titre professionnel

4 000€

sans contrat

Avec contrat : **Montant fixé & financé
par l'OPCO**

TARIF NET DE TVA

Niveau 5 (BAC+2) - RNCP 38676

3
8
6
7
6

L'objectif

le Manager d'Unité Marchande entretient et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients, tout en sachant rendre service à ceux-ci. Il suit et analyse les états des ventes en utilisant les applicatifs de l'entreprise et adapte les stocks et les gammes de produits.

Les objectifs de la formation

A L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA CAPABLE DE :

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande :
- Manager l'équipe de l'unité marchande



Pré-requis et délais d'accès

- BAC ou équivalent
- Français lu, écrit, parlé
- Délai d'accès : 2 semaines



Modalités d'inscription

- Adresser un dossier de candidature
- Mission après étude de dossier et entretien de motivation
- Début début de formation : mois 2024

Public et fréquence

- Tout public
- 15 personnes en présentiel
- 420 heures - 1 jour de cours / semaine

PROFIL DU FORMATEUR

Formateurs experts
Et professionnels

CONTACT FORMATION



74 rue Paris
93130 Noisy-le-Sec



www.educ-action.fr



07 69 76 42 93



cfa@educ-action.fr



Référent handicap

Nom: **TOUNKARA**

Prénom: **KOKO**

Tel: **07 69 76 42 93**

PROGRAMME ET MODALITÉS D'EXAMENS

CCP 1 - DÉVELOPPEMENT DE LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande.
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande.
- Réaliser le merchandising de l'unité marchande.
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omniscanal.

CCP 2 - OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET LA RENTABILITÉ FINANCIÈRE DE L'UNITÉ MARCHANDE

- Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande.
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande.

CCP 3 - MANAGEMENT D'ÉQUIPE D'UNITÉ MARCHANDE

- Recruter et intégrer un collaborateur
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe
- Accompagner la performance individuelle.
- Animer l'équipe de l'unité marchande.
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande.

VALIDATION

Titre professionnel **MANAGER D'UNITÉ**

MARCHANDE si réussite à l'examen.

Attestation de compétence et de fin de formation

MÉTHODES, MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Affirmative :

La méthode affirmative permet aux stagiaires de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par nos formateurs pour des actions d'information ou pour des apports théoriques.

Interrogative :

Permet aux stagiaires de découvrir par eux-mêmes des contenus nouveaux. Le formateur transmet un savoir à travers des questions qui permettent aux participants de réfléchir et de trouver des réponses pertinentes.

Découverte :

Cette méthode suscite l'imagination des stagiaires pour les mener à de nouvelles découvertes. Elle utilise par exemple le brainstorming.

Démonstrative :

Dans la méthode démonstrative, les stagiaires apprennent par la pratique. Elle se base sur des exercices. Le formateur « fait », « fait faire » et « Refait ».

MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

- 1 salle de cours
- 1 poste de travail par binôme
- Outils informatiques avec suite bureautique et accès internet haut débit
- Les exposés
- Les exercices
- Les études de cas
- Les simulations

SUIVI ET ÉVALUATION

LES MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE L'ACTION :

- Rapports de stage
- Bilans intermédiaires
- Feuilles de présence émargées par les stagiaires

LES MOYENS PERMETTANT D'EN ÉVALUER LES RÉSULTATS (PENDANT OU AU TERME DE L'ACTION):

- Questions orales ou écrites (QCM)
- Dossiers à réaliser
- Mise en situation
- Entretien avec jury professionnel

APRÈS LA FORMATION:

SECTEURS D'ACTIVITÉS : GRANDES ET MOYENNES SURFACES ALIMENTAIRES OU SPÉCIALISÉES, BOUTIQUES

EMPLOIS ACCESSIBLES : MANAGER DE RAYON, GÉRANT DE MAGASIN, RESPONSABLE CHEF DE RAYON

#accessibleatous

