

Manager d'Unité Marchande

Titre professionnel de niveau BAC +2 – Niveau 5 - Code RNCP : 38676

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, le manager d'unité marchande pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes. Il gère et anime l'équipe. Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur. Il assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande.

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

- L'emploi s'exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire, non alimentaire, spécialisée, dans l'espace de vente, dans les réserves et dans un bureau. Les conditions d'exercice, l'effectif et la composition de l'équipe varient selon la taille de l'unité marchande et la nature des produits et des services proposés.
- L'emploi peut nécessiter des déplacements hors de l'unité marchande pour assister à des réunions et des formations organisées par l'entreprise.

SYSTÈME D'ÉVALUATION

Examen final constitué :

- d'une mise en situation professionnelle
- d'un entretien technique ayant comme support la mise en situation
- d'un questionnement réalisé à partir de productions réalisées par l'étudiant
- d'un entretien final basé sur dossier professionnel et sur le parcours de formation

VAE possible avec un an d'expérience professionnelle



PRÉREQUIS:

- Niveau BAC ou ayant acquis 6 mois d'expérience professionnelle
- 18 ans

PROFIL:

- Force de proposition
- Grande adaptabilité
- Leader
- Capable de prendre des initiatives

PUBLIC:

- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Personne en reconversion
- Personne en situation de handicap (adaptation de la formation possible)

NOTRE MÉTHODE:

- Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- L'équipe pédagogique est constituée principalement de professionnels de secteur

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le titulaire du diplôme est capable de contribuer à la satisfaction et la fidélisation du client par :

- Le développement et la dynamisation commerciale de l'unité marchande
- L'optimisation de la performance économique grâce à l'analyse des résultats et la mise en place de plans d'actions
- Le management et l'animation de l'équipe de vente
- La bonne réalisation des objectifs commerciaux et budgétaires

VOTRE PROGRAMME

Durée de la formation: entre 8 mois et 2 ans de formation.

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

- 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 omnicanal

Optimiser 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

Manager l'équipe de l'unité marchande

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



18 Place Gambetta
36 000 Châteauroux



insertis.bs@gmail.com



06.22.82.97.92