

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE (F/H)

Lieu : **IMFPA Schœlcher**
Niveau diplôme :
Niveau 5 (BAC + 2)
Durée : **1 021 h (11 mois)**
Public visé : **Tout public**

Taux de réussite à la certification : 86% • Taux d'insertion après 6 mois : NC • Taux de satisfaction stagiaire : 66,67%
CODE ROME : D1301, D1502, D1503, D1509 • FORMACODE : 34587

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

I. La manager d'unité marchande est chargé.e de développer et gérer un centre de profit, de manager une équipe.

II. Elle optimise les ventes en innovant, en conquérant des parts de marché, en fidélisant et en gagnant de nouveaux clients sur la concurrence.

III. Elle analyse les indicateurs de gestion du tableau de bord et bâtit des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés.

Manager d'une équipe d'agents de maîtrise, d'employés commerciaux et administratifs qualifiés, de vendeurs, parfois de caissiers, il.elle organise et contrôle le travail de ses collaborateurs.

PRÉREQUIS

Deux profils sont possibles :

- Niveau scolaire bac +1 ou équivalent.
- Diplôme/titre professionnel de niveau bac dans le secteur et un an d'expérience professionnelle ou équivalent.

APTITUDES

Goût pour le commerce et la vente, capacité à travailler en autonomie et en équipe.

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le stagiaire 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.

PROGRAMME

Module 1 - Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

Organisation du merchandisage du rayon et des produits en magasin • Gestion des achats de marchandises, gestion des stocks et rangement des produits en réserve • Animation des ventes et garantie du service client d'un univers marchand.

Module 2 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Analyse des résultats économiques et définition des plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand • Établissement des prévisions économiques de l'univers marchand.

Module 3 - Manager l'équipe de l'unité marchande

Planification et organisation de l'équipe de l'univers marchand • Gestion de l'équipe • Conduite d'un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne.

MODALITÉS DE LA FORMATION

Présentiel.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé.

Alternance de méthodes : Méthodes affirmatives expositives, démonstratives / Méthode interrogative / Méthode applicative

Pratiques professionnelles : Mises en situation/Étude de cas en centre ; Mises en situation par une période d'application pratique en entreprise

Taux de réussite à la certification : 93% • Taux d'insertion après 6 mois : NC • Taux de satisfaction stagiaire : NC
CODE ROME : D1301, D1502, D1503, D1509 • FORMACODE : 34587

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis en cours de formation.
- Évaluation en périodes en entreprise (selon les modalités de la formation).

CERTIFICATION

Titre professionnel Manager d'unité marchande de niveau 5 (BAC+2)

Possibilité d'obtention de qualifications partielles sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) en suivant un ou plusieurs modules

- CCP 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- CCP 2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- CCP 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande.

DÉBOUCHÉS

Le manager d'unité marchande exerce son métier dans plusieurs types de surfaces commerciales alimentaire ou non alimentaire, qu'elles soient en libre-service ou en vente conseil assistée (hypermarchés, grands magasins, magasins populaires, supermarchés, les hard discount, Cash and Carry, grossistes, grandes surfaces spécialisées).

Emplois accessibles : Manager de rayon - Manager d'espace commercial - Manager de département en grande distribution.

PASSERELLES

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consulter le site internet de France Compétences.

ÉQUIVALENCE

Aucune.

SUITE DE PARCOURS

Nous vous invitons à nous contacter pour toute poursuite de parcours de formation.

TARIF

Gratuit pour les demandeurs d'emploi. Nous contacter pour un devis pour autre public.

ACCESIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours par un référent-handicap. Nous contacter au 0696 03 92 85.

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès dépend de la programmation et des places disponibles.

DATES DE FORMATION

Consulter le site internet imfpa.mq ou contacter le 0596 69 24 24.

Mise à jour le 01/06/23