

Manager d'Unité Marchande

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

TITRE DE NIVEAU 5
(ÉQUIVALENT BAC+2)
FORMATION EN PRÉSENTIEL
OU DISTANCIEL



Cette formation est destinée aux personnes s'acquies les compétences du métier de manager marchande. Elle est validée par un Titre Professionnel Niveau 5 : [code RNCP38676 - Manager d'unité](#) reconnu par le ministère chargé de l'emploi.

OBJECTIF

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client
- Piloter l'offre produits, gérer et animer l'équipe
- Gérer les stocks et optimiser les ventes.
- Assurer la gestion financière et économique

PROGRAMME DE FORMATION

Module préparatoire : Acteur autonome de mon alternance

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 :

- Etablir 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

PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Tout public. Titulaire d'un niveau 4

Entretien préalable

Accessibilité aux PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours. (Handicap moteur, malentendant et malvoyant) contactez-nous pour plus de renseignements.

DURÉE, LIEU DE FORMATION

En distanciel - Sur toute la France

630 heures - 9h00 - 12h00 / 13h00 - 17h00

7 heures par jour de formation (1 jour de formation/semaine)

ACCÈS À LA FORMATION

Afin de définir le parcours le plus adapté à votre profil et à votre projet, selon la formation, l'admission peut comporter les étapes suivantes :

- information collective ou individuelle,
 - point sur vos acquis,
 - entretien individuel
- Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution.

CODE RNCP : 38676

ACTIVITÉS À PRIVILÉGIER EN ENTREPRISE

En début de parcours

Stocker, ranger et mettre à disposition les produits
 Suivre, analyser les stocks à l'aide des outils de traçabilité,
 Réaliser des inventaires, analyser les résultats d'inventaire,
 Réceptionner la marchandise et traiter les anomalies de réception - Analyser l'offre produits
 Implanter l'offre produits
 Analyser l'efficacité d'une implantation
 Vendre les services et les produits
 Concevoir et mettre en place des événements commerciaux

En milieu de parcours

Analyser les données économiques et financières
 Présenter les prévisions à l'équipe
 Proposer les prévisions de l'unité marchande à la hiérarchie
 élaborer et renseigner un tableau de bord
 élaborer et renseigner un compte de résultat
 analyser, bâtir le plan d'actions

En fin de parcours

Recruter, intégrer un collaborateur
 Planifier et ajuster les horaires de travail de l'équipe
 Evaluer le niveau de maîtrise d'une compétence, le degré d'implication et le potentiel du collaborateur
 Analyser les actes de ventes et les indicateurs de performance d'un collaborateur
 Conduire les différents types d'entretiens individuels
 Préparer et animer des réunions, Briefing, débriefing l'équipe selon les événements
 Définir le périmètre d'un projet et analyser les enjeux d'un projet

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ;

Moyens pédagogiques :

- Kit Pédagogique
- Documents écrits
- Diaporama
- Supports "clé en main"
- Supports audio et visuels
- Outils multimédias

CONTACT ORGANISME DE FORMATION

CFA FORMETIK - 03 83 51 29 92

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel délivré par le ministère de l'Emploi, de niveau 5 (Manager d'équipe relation client à distance)
 Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, ou les équivalences, consultez le site internet de France Compétences : www.francecompetences.fr

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis

- En cours de formation

Évaluation périodes d'application pratique

- Bilan de la période en entreprise
- Évaluation continue
- Mise en situation

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier Professionnel,
- des résultats aux épreuves de la session d'examen,
- de la mise en situation professionnelle,
- de l'entretien final

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES :

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- manager de rayon - manager d'espace commercial
- manager de surface de vente - manager d'univers commercial - manager de rayon fabrication alimentaire / frais
- manager de rayon non alimentaire ou alimentaire / sec
- responsable / animateur- responsable de magasin
- gestionnaire de centre de profit - chef de rayon
- responsable de boutique - gérant de magasin
- responsable de succursale - responsable de point de vente
- responsable de département

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Formation complémentaire permettant d'atteindre le niveau 6 (Licence) :

En savoir plus : www.inserjeunes.education.gouv.fr

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