



MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

TITRE RNCP NIVEAU III
DIPLOME DÉLIVRÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'EMPLOI

NIVEAU **BAC +2**



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les participants sont capables, conformément à la politique commerciale fixée par son entreprise et dans le respect de la législation en vigueur :

- Développer la dynamique commerciale d'une 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



PUBLIC

- Toute personne souhaitant acquérir des responsabilités dans un métier commercial en point de vente



DURÉE

- 12 mois
- Alternance entreprise & centre de formation
- Démarrage dès signature du contrat de professionnalisation



SUIVI ET ÉVALUATION

- Visite en point de vente pour identification des points forts et des axes d'amélioration
- Évaluation régulière des connaissances acquises
- Titre RNCP - Niveau III



PRÉ REQUIS

- Expérience professionnelle significative dans les métiers de la vente
- Maîtrise de la langue française (écrite & orale)
- Excellente présentation



APTITUDES

- Maturité professionnelle
- Potentiel managérial
- Capacité à organiser
- Sens des responsabilités



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Démarche pédagogique interactive et conviviale avec l'apprentissage d'outils simples et applicables immédiatement
- Répartition pédagogique approximativement de 60 % de pratique, 40% d'apports théoriques et de connaissances



PROGRAMME

- 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
- 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
- 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