

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client
- Piloter l'offre produits, maintenir l'unité marchande attractive
- Gérer les stocks et optimiser les ventes
- Gérer et animer l'équipe, accompagner la performance individuelle
- Assurer la gestion financière et économique
- Contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier
- Obtenir le titre professionnel de niveau 5
- Valider un ou plusieurs CCP

COMPETENCES VISEES

- Compétences en gestion
- Compétences en marchandisage
- Compétences en développement des ventes
- Compétences en gestion économique et financière
- Compétences en recrutement
- Compétences en planification et organisation
- Compétences en gestion et animation
- Compétences en gestion de projet

EVALUATION ET SUIVI

- Evaluations en cours de formation, dossier professionnel, épreuves écrites et mise en situation professionnelle orale, entretien final avec un jury de professionnels
- Feuille de présence
- Questionnaire de satisfaction
- Délivrance du Titre (TP-00136) ou de CCP (RNCP32291)

DUREE ET MODALITES

- **Modalités** : groupe de 6 à 12 personnes
- **Parcours moyen** : 1 162h
- Alternance périodes en centre et en entreprise
- **Lieu** : Libourne
- **Dates** : nous consulter
- **Prix** : nous consulter
- **Codes CPF** : 309428 – NSF : 312m – Formacodes : 34056 – 34587

OUTILS ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Salle de formation et plateau technique
- Périodes de formation en entreprise (stage)
- Ordinateur équipé d'Office 365
- Formateurs techniques
- Supports numériques
- Etudes de cas
- Accompagnement individuel

PUBLIC ET PREREQUIS

- Demandeurs d'emploi, salariés, personnes en situation de handicap (réfèrent handicap), contrat de professionnalisation
- Niveau 4, maîtriser les savoirs de base, bureautique niveau intermédiaire, projet validé
- Entretien, tests de positionnement / évaluation

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL (CCP : CP-002653)

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- Réaliser le marchandisage 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 ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'UNITE MARCHANDE (CCP : CP-002654)

- 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'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE (CCP : CP-002655)

- 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

Absence de liens avec d'autres certifications pour ce titre.

EMPLOIS ACCESSIBLES ET SUITE DE PARCOURS

L'emploi de manager d'unité marchande s'exerce dans différents secteurs : grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques, négoce interentreprises :

- Manager de rayon, manager d'espace commercial, manager de surface de vente, manager d'univers commercial, manager de rayon alimentaire / non-alimentaire, responsable de magasin

Codes ROME : D1502 – D1503 – D1301 – D1509

Suite de parcours : Licence pro commerce et distribution (RNCP29740) – Licence pro e-commerce et marketing numérique (RNCP30060) – Licence pro management des activités commerciales (RNCP30095)