

Manager d'unité marchande

NIVEAU BAC +2

Titre RNCP n° 38676
Niveau 5 Nomenclature européenne
700 heures - 100 jours de formation

coach advising skill
knowledge experience
goal workshop
help training

CONTACTEZ-NOUS

87 Rue Labourdonnais
97400 Saint-Denis
0692 45 42 73
devaformation.oi@gmail.com

Développer vos compétences managériales et commerciales

Objectifs :

- 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

Gérer, développer et optimiser un espace de vente

Compétences :

- Analyser des informations commerciales
- Définir des plans d'actions
- Établir des prévisions de chiffres d'affaires et suivre les ventes
- Organiser l'approvisionnement de l'unité marchande
- Gérer et animer une équipe

Dans quelle entreprise?

Le monde du commerce est vaste et porte sur tous les domaines. L'entreprise peut donc concerner l'alimentaire, le prêt à porter, l'équipement sportif, le bricolage...

Satisfaction : 75 %
Taux de réussite à l'examen : 0%
Insertion 6 mois : 22 %
Taux interruption: 46%
Taux poursuite étude: 45,15%

Informations utiles

Public concerné

Personnes entre 16 et 29 ans

Durée :

700 heures

Tarifs:

voir la convention de formation

Session:

5 à 12 personnes

Pré-requis: Avoir le niveau Bac

Modalités :

Encadrement: Formateur diplômés
Animation: Formation théorique et pratique
Évaluation: Continue et finale (sur dossier prof.)

Délai d'accès à la formation

Délai de 4 semaines - valider l'inscription*

Accessibilité PSH

Pour tous type d' handicaps, nous contacter pour mise en place de moyens complémentaires.
Pour toutes autres informations, nous contacter

*sous réserve de place(s) disponible(s) et de la signature de la convention de formation.

N°ACTIVITÉ : 04973235697
SIRET : 853 098 739 00016



UE 6 Travail en équipe (management) (100h)

- Administration des Ressources Humaines : recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande.
- Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande.
- Planifier, animer et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande.
- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande.
- Accompagner la performance individuelle.
- Animer l'équipe de l'unité marchande.

UE 7 Développement professionnel (100h)

- E-réputation
- Théâtre
- Entrepreneuriat

Pour de plus amples informations sur les taux d'obtention des certifications préparées, les métiers visés, les possibilités de valider un/ou des blocs de compétences, ainsi que sur les équivalences, passerelles, suites de parcours et les débouchés :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38676/>

|

Les indicateurs de résultats obligatoires sont ceux cités à l'article **L. 6111-8 du Code du travail**. Ils sont calculés par les ministères chargés de la formation professionnelle et de l'éducation nationale et rendus publics. Le CFA informe de la mise à disposition de ces indicateurs sur le site de diffusion : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/>

PROGRAMME DE LA FORMATION

UE 1 - Connaissance du milieu professionnel (100h)

- Communiquer à l'oral
- Communiquer à l'écrit (Transmettre les consignes oralement et par écrit.)
- Introduction à l'image d'une marque.
- Gérer l'administratif et l'afflux en boutique (point de vente)*
- Compétences transversales de l'emploi : Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail.*
- Anglais.

UE 2 - Mercatique et gestion (marchandisage) (100h)

- Gestion financière : établir les prévisions économique et financière de l'unité marchande.
- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande.
- Réaliser le marchandisage de l'unité marchande.

UE 3 - Marketing / e-marketing (100h)

- Analyse marketing / e-marketing.
- Marketing / e-marketing de la communication externe.
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande.
- Projet : création d'un produit et de son marketing.

UE 4 - Vente / relation client (100h)

- Technique de vente.
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal.
- Étude et gestion de la relation client.

UE 5 Projet professionnel (100h)

- Construire son parcours professionnel.
- Transmettre les consignes à l'oral et à l'écrit.
- Conduire/ animer un projet de l'unité marchande.
- Analyse des résultats économiques, financiers et bâtir un plan d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande.
- Projet : campagne de communication.