



MANAGER UNITÉ MARCHANDE

RNCP38676 | CODE DIPLÔME : 36T31201



**SUR 18 MOIS
SOIT 650 HEURES**

Réparties prévisionnellement comme suit :

- 1 jour de formation par semaine (8 heures)
- Le mois de décembre 3 semaines exclusivement en entreprise
- 1 semaine de révisions avant l'examen
- 1 semaine en examen incluant : épreuve technique et entretien final



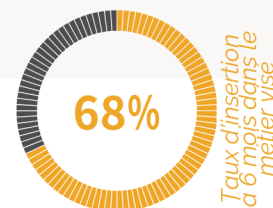
DATES

- Cf Planning de formation
- Entrées/sorties permanentes : Rapprochez-vous du référent pédagogique



METIERS VISES

- Manager de rayon
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef(fe) de rayon
- Responsable adjoint(e) de point de vente



PRE - REQUIS

- Etre titulaire d'un niveau BAC ou équivalent
- Maîtrise du français écrit et oral

COÛTS

- Coût de la formation entre 5 & 7 000€
- Prise en charge intégrale par les OPCOS
- Formation rémunérée selon la grille de salaire d'apprentissage en vigueur.

PEDAGOGIE

- Présentiel sur site
- Possibilité ponctuellement de faire du distanciel synchrone et asynchrone
- Outils et supports numériques favorisés
- Pédagogie différenciée
- Méthodes actives
- Travaux de groupe et individuels



MODALITÉS DE SUIVI

Feuille d'émargement - Évaluation des acquis des stagiaires en cours de la formation - Analyse des informations obtenues - Remise d'une attestation de fin de formation



MODALITÉS D'EXAMEN

Examen oral de fin de formation devant un jury habilité par la DEETS - Possibilité de valider le titre en entier ou par compétence



POURSUITE D'ÉTUDES

Possibilité de continuer les études vers une licence professionnelle RDD - Passerelle possible entre les formations - Pas d'équivalence pour ce titre



EQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe Stand Up Formation s'engage à mettre à votre disposition des formateurs.trices ayant des compétences reconnues dans leurs domaines d'interventions.

Cette formation dispensée est accessible aux personnes en situation de handicap.



Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

OBJECTIFS

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

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un univers 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, financières et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

Manager l'équipe d'une unité marchande :

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
- Planifier et coordonner le travail 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

Inscription
en ligne



Référent Pédagogique :
Johan LYSANDRE
johan@formation-suf.com

Référente Handicap :
Camille RIVIERE
camille@formation-suf.com