

# MANAGER UNITÉ MARCHANDE OPTION HCR

Délivré par ALTERNANCE.COM sous l'autorité du Ministère du travail inscrit au RNCP-32291 / NIVEAU 5 – BTS – DUT



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

L'objectif principal de la formation est l'acquisition du Titre professionnel « Manager d'Unité Marchande » de niveau 5. A l'issue de cette formation, le candidat sera en mesure de travailler dans tous les secteurs du commerce et de la distribution. Il pourra exercer les métiers suivants :

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager en magasin
- Responsable des ventes
- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Ce titre professionnel vous permet une poursuite d'études. Vous pouvez notamment poursuivre votre scolarité en BTS, en licence ou en Bachelor européen (Management, Distribution, E-commerce..)

## PROGRAMME DE LA FORMATION

**Module 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal.**

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre de produit 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 compte le parcours d'achat omnicanal

**Module 2 : Optimiser la performance économique et rentabilité financière de l'unité marchande :**

- Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Analyser les résultats économiques, financier et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

**Module 3 : 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





### ADMISSION

Demandeurs d'emploi jeunes et adultes ayant un projet validé par le pôle emploi dans les métiers cités.

- Disposer d'un diplôme de niveau 4 ou d'un titre professionnel dans le secteur de la vente.
- Et/ou d'une expérience professionnelle confirmée dans les métiers de la vente
- Maîtriser les savoirs de base (lire / écrire / compter)
- Être disponible selon l'amplitude d'ouverture des magasins
- Avoir le sens du contact
- Être Dynamique
- Être Rigoureux et Organisé
- Avoir le sens du contact
- Avoir l'esprit d'équipe
- Savoir faire preuve de diplomatie

### STATUT DE LA FORMATION EN HYBRIDE : Distanciel + présentiel

- 1 jour en formation – 4 jours en entreprise (par semaine)
- 1 semaine en formation toutes les 5 semaines.
- En contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

### OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Plateforme GOOGLE MEET/gototraining : enseignement à distance
- Équipements informatiques, vidéo-projecteurs

### DURÉE DE LA FORMATION

**504 heures** de formation

### FRAIS DE FORMATION

**10 100 €** selon dispositif (hors frais de dossier, ce tarif inclut formations à distance, outils pédagogiques, Office 365 ...)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION & D'EXAMEN

Les évaluations pour la formation se font sous les formes suivantes :

- QCM
- Évaluation orale
- Évaluation écrite

Des évaluations sont effectuées en fin de chaque module ou environ tous les 2 mois.

Des évaluations complémentaires peuvent être faites sur demande volontaire du stagiaire ou du formateur.

### SANCTION DE LA FORMATION

- A la fin de cette formation, ATH alternances délivre un titre professionnel reconnu de niveau 5 et délivré par le Ministère du Travail et/ou un certificat de réalisation.
- Vous pouvez passer le titre avec vos crédits CCP.



**Pour les bénéficiaire en situation de handicap** : adaptation possible des modalités de formation et de certification avec l'accompagnement du référent handicap du campus.