

MANAGER UNITÉ MARCHANDE OPTION RETAIL

Délivré par ALTERNANCES.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 €

(ce tarif inclut formations à distance, évaluations, outils pédagogiques...)

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.