



BAC +2

MANAGER D'UNITE MARCHANDE

Titre certifié niveau 5 - RNCP32291

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, le manager d'unité marchande pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes. Il gère et anime l'équipe. Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur. Il assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande.

LE SUIVI DE VOTRE FORMATION

- Evaluation tout au long du cursus et entraînement aux épreuves de l'examen
- Suivi de la présence en formation par feuilles d'émargement
- Validation par la présentation à l'examen

LES PLUS DE L'ETABLISSEMENT

- Accompagnement individualisé et collectif, avant, pendant et après la formation
- Accompagnement par une équipe d'encadrement avec une véritable expérience du terrain

LES CHIFFRES CLES 2021

- Taux d'obtention de la certification : **100 %**
- Taux de poursuite d'étude : **30 %**
- Taux d'interruption en cours de formation : **23 %**
- Taux d'insertion professionnelle: **80 %**

RYTHME ET DUREE

RYTHME

3.5 jours par semaine
en entreprise
1.5 jours par semaine
à l'école

DUREE

24 mois

PERIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par la présence constante en entreprise, sous la forme d'un contrat en alternance. Celui-ci permet de mettre en application les capacités acquises en cours et de les confronter à la réalité du terrain.

MODALITES D'ADMISSION

PRE-REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme/titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)
ou Expérience significative en commerce

MODALITES D'ACCES

Tests écrits et entretien individuel
Accessible aux personnes en situation de handicap



BAC +2

MANAGER D'UNITE MARCHANDE



PROGRAMME ET VALIDATION DE LA FORMATION

BLOC 1 : DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

MARKETING

Etude de marché, zone de chalandise, analyse d'un assortiment, conception du PDV, merchandising

TECHNIQUES DE VENTE

Accueil, découverte des besoins, caractéristiques-avantages-bénéfices, closing, développement des ventes de services et de produits

COMMUNICATION

Communication de groupe, de masse, interpersonnelle

PILOTAGE

Gestion de l'approvisionnement, pilotage de l'offre produit

BLOC 2 : MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

CONDUITE DE REUNION

Conduite de réunion professionnelle, techniques, organisation

DROIT

Droit du travail, droit commercial

MANAGEMENT

Entretien professionnel, gestion du temps, motivation, travail en équipe, planification et coordination de l'activité

RECRUTEMENT

Recrutement et intégration d'un collaborateur

BLOC 3 : OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE

COMPTES D'EXPLOITATION

Différents comptes d'exploitation d'une unité commerciale, définition des prévisions économiques et financières

GESTION DES STOCKS

OBJECTIFS

Analyse des résultats économiques et définition des plans d'actions pour l'atteinte des objectifs de l'unité marchande

EPREUVES	FORME	DUREE
Dossier de présentation	Ecrite	Tout au long du cursus
Mise en situation professionnelle + Soutenance	Ecrite + orale	4 heures 30 mn + 1 heure 45 mn

Validation possible par bloc de compétences

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Salles équipées en matériel vidéo et informatique
- Formateurs issus du monde professionnel avec une forte expérience d'animation pédagogique

ECOLE DU COMMERCE HAUTS DE FRANCE

AMIENS - LENS - VALENCIENNES

03 27 32 90 00

contact@ecoleducommerce.fr