

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 en entreprise des compétences à acquérir
- 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

- Taux d'obtention de la certification : **100 %**
- Taux de poursuite d'étude : **30 %**
- Taux d'interruption en cours de formation : **27 %**
- Taux d'insertion professionnelle : **80 %**

Bac +2

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Titre certifié niveau 5 - RNCP32291

Rythme et durée

Rythme semaine 1

3 jours par semaine en entreprise

2 jours par semaine à l'école

Rythme semaine 2

4 jours par semaine en entreprise

1 jour par semaine à l'école

Durée

1 an

Période en entreprise

La formation théorique est complétée par la présence 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.





PROGRAMME ET VALIDATION DE LA FORMATION

Bloc 1 : Développer la dynamique commerciale dans un environnement omnicanal.

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'équipe de l'unité marchande.

CONDUITE DE RÉUNION

Conduite de réunions professionnelles, 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 économique et la rentabilité financière.

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.

ÉPREUVES

Dossier de présentation

Mise en situation professionnelle et soutenance

FORMES

Écrit

Écrit et oral

DURÉE

Tout le long du cursus

4h30 et 1h45

Validation possible par bloc de compétences

Moyens techniques et pédagogiques

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

Réponse sous 10 jours.

École du commerce Hauts-de-France

Amiens - Lens - Valenciennes

03 27 32 90 00 - contact@ecoleducommerce.fr