



TITRE PROFESSIONNEL

RNCP38676

BK AMBITIONS
CFA - CENTRE DE FORMATION

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Formation prise en charge par les Opérateurs de Compétences (OPCO), gratuit pour l'apprenant

Certificateur : Ministère du Travail et du Plein Emploi de l'Insertion

À l'issue de cette formation, vous serez capable de piloter l'offre produit en respectant la stratégie commerciale de votre structure et de valider le diplôme de niveau 5

Echéance d'enregistrement : du 04/03/2024 au 03/03/2025

Prérequis : Aucun

PROGRAMME

CCP1 Développer la dynamique commerciale d'unité marchande dans un environnement 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

CCP2 Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

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

CCP3 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

OBJECTIFS

- Être capable de développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Être capable d'optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Être capable de manager l'équipe de l'unité marchande

LES TAUX

- Taux de réussite : 100 %
- Taux de satisfaction : 90 % (1 avis)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Horaires : 08h30 - 17h30 (dont une heure de pause déjeuner)

Lieu : 9 Quai de Rotterdam 68110 ILLZACH

Durée : 540h

Alternance : Alternance entre cours théoriques et pratiques en présentiel à raison d'un à deux jours de cours par semaine (mercredi/jeudi)

Pédagogie : Apports théoriques et pratiques, mises en situation à raison d'un jour par semaine le mardi

Modalités d'évaluation : Validation en fin de formation devant un jury (présentation du dossier professionnel et du livret d'évaluations en cours de formation, entretiens technique et général, mise en situation professionnelle)

Modalités pédagogiques: Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel

Moyens : Salles de classe, Tableaux Blancs Interactifs, PC portables, Licence Office 365 pour les étudiants, espace coworking

Inscription : Dossier de pré-inscription à remplir à la suite d'un entretien

Modalités d'accès : Accessible aux personnes en situation de handicap. Nous nous engageons à répondre sous un délais de 15 jours.

SUITE DE PARCOURS

Métiers visés : Adjoint(e) au responsable de rayon, Responsable de magasin, Manager de rayon, Assistant(e) manager, Chef de secteur, Manager d'univers commercial, Responsable de boutique, Gérant(e) de magasin, Responsable de point de vente

Poursuites d'études : Licence dans les domaines de l'économie-gestion ou encore de l'administration économique et sociale, Licence professionnelle en commerce et vente, Bachelor dans le management, la relation-client ou le commerce

Passerelles : Passerelles possibles pour poursuivre dans une formation avec un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine comme le BTS management commercial opérationnel