

## Manager d'unité marchande - Contrat en alternance

Types d'emplois accessibles : manager de rayon,manager d'espace commercial;manager de surface de vente,manager d'univers commercial.

### DURÉE DU CONTRAT

Durée recommandée : 15 mois environ

### ALTERNANCE RECOMMANDÉE

1 semaine en centre, 3 semaines en entreprise

### POUR QUI ?

Tout public

### MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel

### VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de manager d'unité marchande.Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

### PRIX

Nous consulter

**3936**

Service gratuit  
+ prix appel

### RÉFÉRENCE AFPA

15279

### CODE RNCP

38676

### CODE DIPLOME

36T31201

### RÉSULTATS

Données 2024

#### Dans le secteur de cette formation

90,7% de stagiaires satisfaits

62,2% d'accès à l'emploi dans les 6 mois

85,5% de réussite au titre professionnel

Sources et méthodes de calcul

### ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.

> Pour en savoir plus

### ACCÈS À LA FORMATION

Afin de définir le parcours le plus adapté à votre profil et à votre projet, selon la formation, l'admission peut comporter

Commerce - vente - distribution

### VOTRE FORMATION

#### PRÉREQUIS

Entretien préalable

#### OBJECTIFS

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Manager l'équipe de l'unité marchande

#### PROGRAMME DE FORMATION

Module préparatoire : acteur autonome de mon alternance

##### 1. Développer la dynamique commerciale de l'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

##### 2. 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

##### 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

Session d'examen

### ACTIVITÉS À PRIVILÉGIER EN ENTREPRISE

En début de formation :

- Stocker, ranger et mettre à disposition les produits
- Suivre, analyser les stocks à l'aide des outils de traçabilité,
- Réaliser des inventaires, analyser les résultats d'inventaire,
- Réceptionner la marchandise et traiter les anomalies de réception
- Analyser l'offre produits
- Implanter l'offre produits
- Analyser l'efficacité d'une implantation

### POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS



**afpa.fr**

3936 Service gratuit + prix appel

les étapes suivantes :

- information collective ou individuelle,
- point sur vos acquis,
- entretien individuel

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chaque site et contacter un conseiller client au 3936 pour plus d'informations.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis

- En cours de formation

Evaluation périodes d'application pratique

- Bilan de la période en entreprise

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier Professionnel
- des résultats aux épreuves de la session d'examen
- de la mise en situation professionnelle
- de l'entretien final

Evaluation satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire.

## INDICATIONS COMPLEMENTAIRES IMPORTANTES

Nous vous invitons à consulter le site internet de France Compétences (<https://www.francecompetences.fr>) en précisant le code RNCP de la formation (indiqué dans le programme téléchargeable sur la page internet de la formation), pour accéder à des informations sur la certification, en particulier :

- nom du certificateur
- date d'enregistrement de la certification
- taux d'insertion dans l'emploi et dans le métier
- passerelles vers d'autres certifications

> Consultez le site de France Compétences

## QUALIFICATION DE NOS INTERVENANTS

- Vendre les services et les produits
- Concevoir et mettre en place des évènements commerciaux

En milieu de formation :

- Analyser les données économiques et financières
- Présenter les prévisions à l'équipe
- Proposer les prévisions de l'unité marchande à la hiérarchie
- Elaborer et renseigner un tableau de bord
- Elaborer et renseigner un compte de résultat
- Analyser, bâtrir le plan d'actions

En fin de formation :

- Recruter, intégrer un collaborateur
- Planifier et ajuster les horaires de travail de l'équipe
  - Evaluer le niveau de maîtrise d'une compétence, le degré d'implication et le potentiel du collaborateur
- Analyser les actes de ventes et les indicateurs de performance d'un collaborateur
- Conduire les différents types d'entretiens individuels
- Préparer et animer des réunions,
- Briefe, débriefe l'équipe selon les événements
- Définir le périmètre d'un projet et analyser les enjeux d'un projet

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ;

Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits – Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias

Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant :

- Des salles polyvalentes
- Des salles informatiques offrant l'accès à la plateforme numérique de formation Métis
- Matériel audio-visuel : vidéo projecteur...
- Ressources documentaires

Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme au Référentiel d'évaluation des Titres professionnels et CQP

## LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, prenez contact avec l'un de nos conseillers, joignables au 3936.

INSCRIVEZ-VOUS

POUR EN SAVOIR PLUS



[afpa.fr](http://afpa.fr)

3936 Service gratuit + prix appel

Les formateurs intervenants sont titulaires de certifications et/ou qualifications professionnelles cohérentes avec les objectifs professionnels de la formation ou la certification visée, ainsi qu'une expérience professionnelle suffisamment adéquate

INSCRIVEZ-VOUS

POUR EN SAVOIR PLUS



afpa.fr

3936 Service gratuit  
+ prix appel