

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Code CPF : 309428 / Code RNCP : [32291](#)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir, développer les connaissances et compétences requises pour valider le titre professionnel ou valider des CCP (certificats de compétences professionnelles) et en exercer le métier

VOTRE FORMATION

PUBLIC

Salariés :

Projet de transition professionnelle

Demandeurs d'emploi :

CPF (compte personnel de formation)

Action financée par Pôle emploi ou par le Conseil régional Nouvelle- Aquitaine

Cette formation est disponible en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation

DURÉE DE LA FORMATION

1 330 h maximum

Positionnement réalisé en amont de la formation afin de déterminer le parcours adapté

DATES

Nous contacter

PRIX

15€/heure HT

Nous contacter car des prises en charge sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires / Nous contacter pour l'alternance sur devis.

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Le Centre est équipé aux normes relatives à l'accueil des personnes ayant un handicap ou mobilité réduite. Un accompagnement personnalisé est possible auprès de nos référents RQTH.

ACCÈS À LA FORMATION

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter : une information individuelle ou collective / un dossier de demande de formation / une identification des acquis / un entretien individuel afin de définir un parcours personnalisé.

Le délai d'accès dépend de la programmation et des places disponibles. Vous pouvez nous consulter pour convenir d'une rencontre personnalisée.

PROGRAMME DE LA FORMATION

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

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

- Etablir 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

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

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager de rayon - Manager d'espace commercial - Manager de surface de vente - Manager d'univers commercial - Manager de rayon : fabrication/alimentaire/frais - Manager de rayon : non alimentaire ou alimentaire/sec - Responsable animateur - Responsable de magasin -

Gestionnaire de centre de profit – Chef de rayon – Responsable de boutique – Gérant de magasin – Responsable de succursale – Responsable de point de vente – Responsable de département

VALIDATION ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Passage des épreuves du titre de niveau 5 (code TP-00136) du ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion ou capitalisation de CCP (certificats de compétences professionnelles)

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, vous pouvez consulter le site Internet de France Compétences.

PRÉREQUIS

Niveau bac +1 ou équivalent ou être titulaire d'un diplôme de niveau 4 dans le secteur et un an d'expérience ou équivalent

TAUX D'INSERTION GLOBAL EN EMPLOI OU EN FORMATION À 3 MOIS :

86 %

TAUX D'INSERTION EN EMPLOI OU EN FORMATION DANS LE SECTEUR VISÉ À 3 MOIS :

71 %

TAUX DE RÉUSSITE AUX EXAMENS :

100 %

TAUX DE SATISFACTION STAGIAIRE :

91 %

-> [Voir nos méthodes de calcul](#)

PÉDAGOGIE

ÉQUIPE

- **Le formateur référent du dispositif** est le garant technique de la formation et la gère au quotidien. Il prend en charge le recrutement des stagiaires, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours.
- **Les formateurs techniques** sont experts dans leur domaine d'intervention, ils possèdent tous une expérience professionnelle d'au moins 3 ans.

MÉTHODES

- Livret de suivi du stagiaire, règlement intérieur
- Support de cours, fiches techniques, exercices pratiques et études de cas
- REAC : référentiel emploi activités et compétences
- RC : référentiel de certification
- Ouvrages professionnels et techniques
- Documentation professionnelle
- Evaluations formatives portant sur les différents modules
- Grille d'évaluation de satisfaction du stagiaire remise à mi-parcours à la fin du parcours

- Bilan final du parcours
- Grille d'entretien de suivi
- Carnet de bord du groupe (formateurs)

CONTACT ET RENSEIGNEMENTS

Tél : 05.59.45.59.53

Mail : contact@perf.coop

N° déclaration activité : 72400089740 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

RCS DAX 518 903 091 – SCIC SARL à capital variable – APE : 8559 A