

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le manager d'unité marchande est chargé de développer et gérer un centre de profit, de manager une équipe. Il optimise les ventes en innovant, en conquérant des parts de marché, en fidélisant et en gagnant de nouveaux clients sur la concurrence. Il analyse les indicateurs de gestion du tableau de bord et bâtit des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés. Manager d'une équipe d'agents de maîtrise, d'employés commerciaux et administratifs qualifiés, de vendeurs, parfois de caissiers, il organise et contrôle le travail de ses collaborateurs.

PRÉREQUIS

Deux profils sont possibles :

- 1) Niveau scolaire bac +1 ou équivalent.
- 2) Diplôme/titre professionnel de niveau bac dans le secteur et un an d'expérience professionnelle ou équivalent

OBJECTIF

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
3 : Manager l'équipe de l'unité marchande

PROGRAMME

Module

1. Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal: Organisation du merchandising du rayon et des produits en magasin - gestion des achats de marchandises, gestion des stocks et rangement des produits en réserve - animation des ventes et garantie du service client d'un univers marchand.

Module

2. Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande : Analyse des résultats économiques et définition des plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand - établissement des prévisions économiques de l'univers marchand.

Module

3. Manager l'équipe de l'unité marchande: Planification et organisation de l'équipe de l'univers marchand - gestion de l'équipe - conduite d'un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne.

MODALITÉS DE LA FORMATION

Présentiel

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé :
Alternance de Méthodes : Méthodes affirmatives : expositives, démonstratives, Méthode interrogative, Méthode applicative
Pratiques professionnelles : Mises en situation/Étude de cas en centre, Mises en situation par une période d'application pratique en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis en cours de formation
Evaluation des périodes en entreprise (selon les modalités de la formation)

SANCTION

Titre Professionnel "Manager d'unité marchande, de niveau 5 (BAC+2)

Possibilité d'obtention de qualifications partielles sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) en suivant un ou plusieurs modules CCP 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

CCP 2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

CCP 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande

PASSERELLE

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consulter le site internet de France Compétences

ÉQUIVALENCE

BTS MCO

DÉBOUCHÉS

Formation Manager d'Unité Marchande

TARIF

Gratuit pour les demandeurs d'emploi. Nous contacter pour un devis pour autre public.

ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier leur projet de formation - contact : Référent Handicap 0696 03 92 85

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès dépend de la programmation et des places disponibles

DATES DE FORMATION

Consulter le site internet imfpa.mq ou contacter le 0596 69 24 24.

Mise à jour le 03/11/2025