

Titre professionnel manager d'unité marchande

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

GCIF
GERST Marie-Pierre
05.56.69.95.96
alternance@gcif.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Niveau 4 validé

Prérequis pédagogiques :

Bac ou diplôme/certification professionnelle de niveau équivalent Compétences spécifiques
Rigueur et autonomie Sens du management
Goût du challenge

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

LE MÉTIER : – Assurer la responsabilité d'un univers, d'un secteur ou de l'ensemble d'un point de vente – Organiser, animer et gérer une équipe d'adjoint(e)s, d'employé(e)s commerciaux, de vendeurs(ses), hôtes(ses) de caisse ... – Collaborer avec la direction des achats, la direction marketing, la centrale d'achats, le service logistique ... **LES ACTIVITÉS** : – Favoriser la dynamique commerciale de son univers marchand – Faire évoluer les ventes et gagner des parts de marché sur la concurrence – Intégrer la stratégie de l'enseigne afin de développer les ventes complémentaires et fidéliser la clientèle – Organiser l'approvisionnement du rayon, assurer la présentation des produits et optimiser les ventes – Analyser les indicateurs de gestion et bâtir des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés

Contenu et modalités d'organisation

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

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**
Commentaires sur la parcours personnalisable **7 heures par semaine en centre de formation et 28 heures en entreprise.**

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel manager d'unité marchande - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement : - grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées - boutiques - négoce interentreprises Les types d'emplois accessibles sont les suivants : - manager de rayon - manager d'espace commercial - manager de surface de vente - manager d'univers commercial - responsable d'univers marchand - responsable de magasin - responsable des ventes - gestionnaire d'univers marchand - gestionnaire de centre de profit - chef des ventes

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00257361	du 02/01/2025 au 03/03/2026	BEGLES (33)	GCIF		Non éligible	 