

Développer l'efficacité commerciale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFPA ACCES A L' EMPLOI
-
MC_PSR_NOUVELLE_AQUITAINE@AFPA.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 :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Deux profils sont possibles :1) Niveau classe de 1re ou équivalent.2) CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande Réaliser le merchandising Participer au développement des ventes de services et de produits Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs

Contenu et modalités d'organisation

Gérer l'approvisionnementDéterminer et valider les quantités à commander Réceptionner la marchandise Stocker, ranger et mettre à disposition les produits Réaliser les merchandisingDéterminer et valider les quantités à commander Réceptionner la marchandiseStocker, ranger et mettre à disposition les produits Participer au développement des ventes de services et de produitsVendre des services et des produits Fidéliser les clients et mettre en œuvre des actions de fidélisation Encaisser des produits et des services Valoriser l'offre produits et de services de l'unité marchande sur les sites marchands et les réseaux sociaux Analyser mes résultats financiersA l'aide d'un tableau renseigner le tableau de bord et calculer les variations économiques Suivre les objectifs commerciaux et les indicateurs de performance, en analyser l'évolutionExploiter les résultats et proposer si nécessaire des ajustements Période en entreprise Période de certification

Commentaires sur la durée hebdomadaire

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Commentaires sur la parcours personnalisable

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel assistant manager d'unité marchande - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)



Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00599601	du 05/04/2027 au 25/06/2027	Niort (79)	AFPA NIORT		MON COMPTE FORMATION	FPC
00553915	du 12/03/2026 au 05/06/2026	Le Vigean (86)			MON COMPTE FORMATION	FPC
00553916	du 09/09/2026 au 27/11/2026	Le Vigean (86)			MON COMPTE FORMATION	FPC
00553917	du 07/01/2027 au 26/03/2027	Le Vigean (86)			MON COMPTE FORMATION	FPC
00553918	du 07/04/2027 au 25/06/2027	Le Vigean (86)			MON COMPTE FORMATION	FPC

00553919

du 15/09/2027 au
03/12/2027

Le Vigeant
(86)

