

Développer l'efficacité commerciale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et
contact

AFPA ENTREPRISES
-
MC_PSR_NOUVELLE_AQUITAINE@AFPA.FR

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salaré(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'approvisionnement Déterminer et valider les quantités à commander Réceptionner la marchandise Stocker, ranger et mettre à disposition les produits Réaliser les merchandising Déterminer et valider les quantités à commander Réceptionner la marchandise Stocker, ranger et mettre à disposition les produits Participer au développement des ventes de services et de produits Vendre 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 financiers A 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'évolution Exploiter 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)

Et après ?

Suite de parcours

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00553976	du 24/09/2025 au 12/12/2025	Le Vigean (86)			Non éligible	
00553977	du 20/11/2025 au 13/02/2026	Le Vigean (86)			Non éligible	
00553978	du 12/03/2026 au 05/06/2026	Le Vigean (86)			Non éligible	
00553979	du 09/09/2026 au 27/11/2026	Le Vigean (86)			Non éligible	
00553980	du 07/01/2027 au 26/03/2027	Le Vigean (86)			Non éligible	

00553981

du 07/04/2027 au
25/06/2027

Le Vigeant
(86)



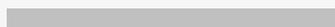
Non
éligible



00553982

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

Le Vigeant
(86)



Non
éligible

