

# Manager d'unité marchande - Contrat en alternance

## 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 illettrisme, analphabétisme  
(Niveau 1 européen)

### Conditions d'accès :

Non renseigné

### Prérequis pédagogiques :

Entretien préalable

### Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

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

## Contenu et modalités d'organisation

**Module préparatoire : acteur autonome de mon alternance**  
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  
Session d'examen

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

## Et après ?

Suite de parcours

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00459104	du 25/03/2024 au 19/06/2026	Châtelleraut (86)	AFPA VIENNE - SITE DE CHÂTELLERAUT		Non éligible	
00459105	du 25/03/2024 au 19/06/2026	Châtelleraut (86)	AFPA VIENNE - SITE DE CHÂTELLERAUT		Non éligible	