

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
Salarié(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
00460272	du 30/09/2024 au 10/12/2026	Pau (64)	AFPA PAU		Non éligible	
00460273	du 30/09/2024 au 10/12/2026	Pau (64)	AFPA PAU		Non éligible	