

ASSOCIATION PORTE A VENIR FORMATION

Manager Unité Marchande

2024 - 2025

V2-Décembre 2023



Objectifs de la formation :

Dans un environnement de plus en plus digitalisé, **le Manager d'unité marchande est chargé de piloter l'offre produits et de développer les ventes de son unité**, en adéquation avec la stratégie commerciale de l'entreprise.

Ce manager assure également **la gestion financière et économique de son unité marchande**, détermine les plans d'action et anime son équipe afin **de satisfaire et fidéliser la clientèle et atteindre les objectifs fixés.**

Cette fonction permet ainsi d'exercer de nombreuses missions, en collaboration avec les **prestataires, les autres services du magasin et les services centraux de l'entreprise :**

Présentation marchande **des produits**
Optimisation des ventes et de **la rentabilité**

Gestion des stocks et **des gammes de produits**

Établissement des comptes de **résultats prévisionnels** et suivi des **indicateurs Gestion** et **animation d'équipe**

Objectifs Pédagogiques :

- Avoir le sens des **responsabilités**
- Développer son **esprit d'initiative**
- Etre un bon **communicant** et avoir du **Leadership**
- Faire preuve d'une bonne capacité de travail et **d'autonomie**

Coût de la formation :

Entreprise : 7160€

Personnel : 5967€

Alternance : tarif de référence de l'opco

Durée de la formation :

704 Heures sur **18 mois**
à raison de **1 journée par semaine**
et **2 semaines** complètes sur le parcours

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

Gérer l'approvisionnement et piloter l'offre produits de l'unité marchande :

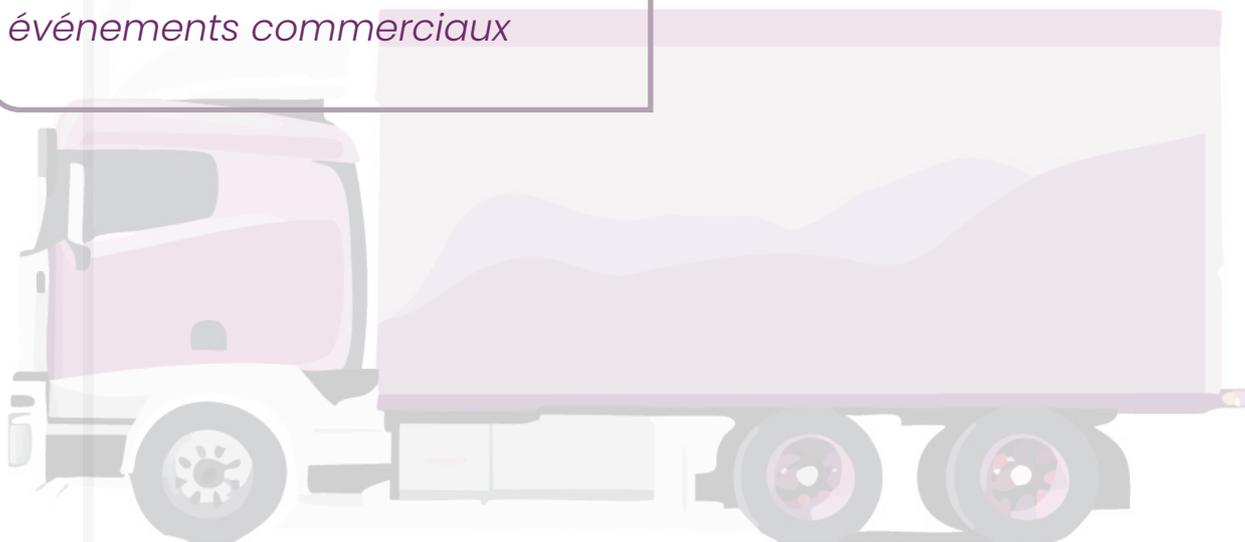
L'approvisionnement et la gestion des stocks La manutention, les règles d'hygiène et de sécurité

Réaliser le merchandising de l'unité marchande :

Le merchandising Le merchandising de séduction et le merchandising de gestion

Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal :

Mécanismes de la vente de produits La gestion de la relation client et ses outils omnicanaux
Parcours d'achat du client Les différents événements commerciaux



Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande :

Compte d'exploitation prévisionnel et démarches de la mise en place des prévisions Écarts sur coût et résultats économiques Données économiques et prévisions RH

Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande :

Outils de management et la mise en place des actions sur le marché Mesures et exploitation du marché; planifier les inventaires et exploiter les résultats dans le respect des procédures



Manager l'équipe de l'unité marchande

Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande :

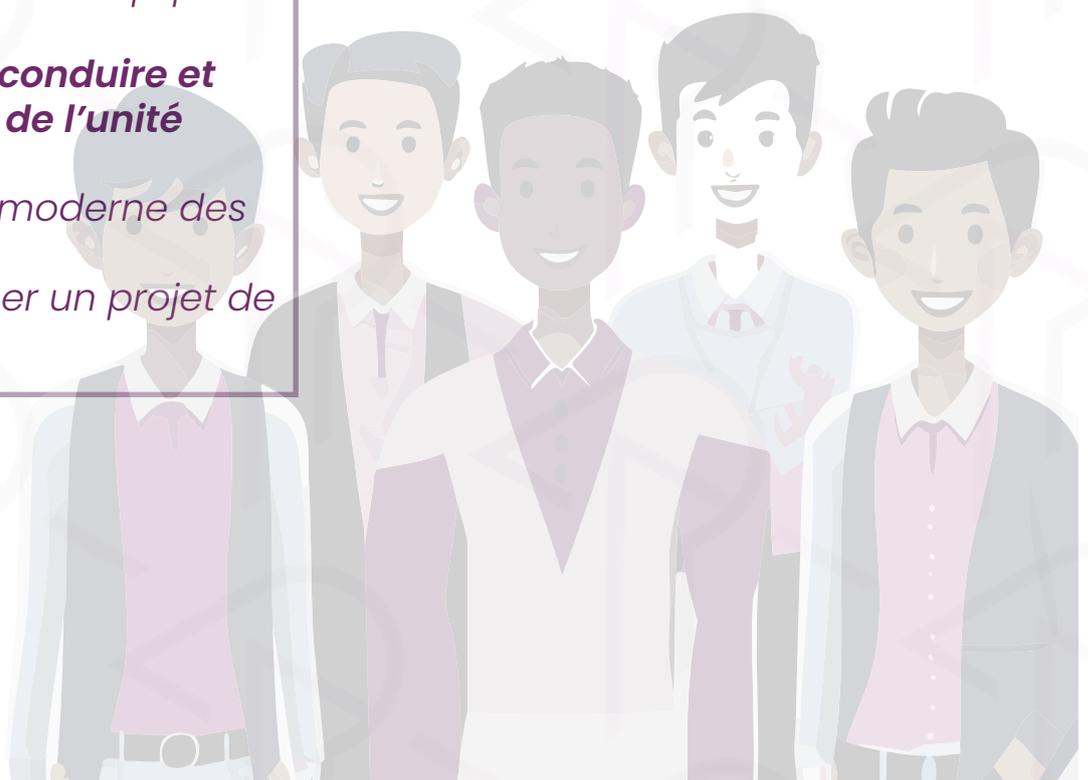
*Comprendre l'organisation du travail et son cadre juridique
Recrutement dans l'équipe marchande*

Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et accompagner la performance individuelle :

Prise en main et organisation de l'effectif Organiser, planifier et contrôler l'activité de l'équipe

Animer l'équipe, conduire et animer un projet de l'unité marchande :

*Le management moderne des organisations
Conduire et animer un projet de l'entreprise*



Public concerné et Pré-requis :

Public

*Demandeurs d'emploi inscrits au Pôle Emploi et autres institutions d'accompagnement
Salarié, Etudiant...*

Pré-requis

*Avoir une maîtrise des **calculs de base** et les fondamentaux en **français avoir un niveau IV***

Nombre de candidats

*Un maximum de **16 candidats** par promotion*

Méthodes et Moyens

*La pédagogie sera **active** et **participative***

Moyens Technique

*Salle de formation / Vidéo projecteur
Paperboard ou tableau
Si distanciel : **salle virtuelle***

Moyens Humains

*Des formateurs **expérimentés** dans le domaine ayant les **compétences liées au métier***

Modalité d'évaluation

*Évaluations en cours de formation transcrit dans le **DP**
Et une **évaluation finale** avec une mise en situation et un **entretien final***

Accessibilité

*Porte Avenir Formation a mis en place une procédure spécifique pour l'accueil des personnes en **situation de handicap** au sein de notre structure. Nous invitons toute personne présentant un handicap à nous contacter en amont afin de collaborer ensemble à l'élaboration de solutions sur mesure, adaptées à leurs besoins et dans le respect des ressources disponibles.*

Validation

*Obtention d'un titre professionnel de **niveau 5***

