

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 personnes concernées

Un maximum de 16 candidats par promotion

Méthodes et Moyens Pédagogiques

La pédagogie sera active et participative

Une pédagogie différenciée sera mise en œuvre à l'issue des tests de positionnement réalisés en amont de la formation, afin d'atteindre les objectifs pédagogiques que nous nous sommes fixés.

Mise en situation concrète. Du travail personnel et régulier.

La formation est en présentielle mais peut être sous certaines conditions en distanciel

Moyens Techniques

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

Des évaluations en cours de formation transcrites dans le Dossier Professionnel
Et une évaluation finale avec une mise en situation et un entretien final.

Validation de la formation

Obtention d'un titre professionnel de niveau V

Manager Unité Marchande

OBJECTIFS DE CETTE 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

Cout de la formation

Entreprise : 7160€

Personnel : 5967€

Alternance : tarif de référence de l'poco

Lieu

121 avenue Gilbert Roux
03300 CUSSET

1. 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

2. 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

3. 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

DUREE DU PARCOURS :

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