

Titre professionnel

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Niveau 5 (BAC+2) - RNCP 32291

Sans contrat: **4000 €**

Avec contrat : Montant fixé & financé par l'OPCO

TARIF NET DE TVA

CONTENU

CCP 1 - DÉVELOPPEMENT DE LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

- 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 omniscanal.

CCP 2 - OPTIMISATION DE 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.

CCP 3 - MANAGEMENT D'ÉQUIPE D'UNITÉ MARCHANDE

- Recruter et intégrer un collaborateur
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe
- Accompagner la performance individuelle.
- Animer l'équipe de l'unité marchande.
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande.
- Compétences transversales de l'emploi :
- Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail.
- Transmettre les consignes oralement et par écrit.
- Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité.
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité.

OBJECTIF

A L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA CAPABLE DE :

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omniscanal :
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande :
- Manager l'équipe de l'unité marchande

PRÉ-REQUIS ET DÉLAI D'ACCÈS

- BAC ou équivalent
- Français lu, écrit, parlé
- Délai d'accès : 2 semaines

PRÉSENTIEL

- Présentiel: Maximum 15 personnes par classe

DURÉE, RYTHME ET PUBLIC

261 heures - 1 jour de cours / semaine Tout public


contact@akc-formation.com

<https://akc-formation.fr>


Tour d'affaires rosny 2
Rue Léon Blum,
93110 Rosny-sous-Bois



Contactez-nous
06 21 22 49 01

MÉTHODE ET MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUE

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Affirmative :

La méthode affirmative permet aux stagiaires de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par nos formateurs pour des actions d'information ou pour des apports théoriques.

Interrogative :

Permet aux stagiaires de découvrir par eux-mêmes des contenus nouveaux. Le formateur transmet un savoir à travers des questions qui permettent aux participants de réfléchir et de trouver des réponses pertinentes.

Découverte :

Cette méthode suscite l'imagination des stagiaires pour les mener à de nouvelles découvertes. Elle utilise par exemple le brainstorming.

Démonstrative :

Dans la méthode démonstrative, les stagiaires apprennent par la pratique. Elle se base sur des exercices. Le formateur « fait », « fait faire » et « Refait ».

MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

- 1 salle de cours
- 1 poste de travail par binôme
- Outils informatiques avec suite bureautique et accès internet haut débit
- Les exposés
- Les exercices
- Les études de cas
- Les simulations

SUIVI ET ÉVOLUTION

LES MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE L'ACTION :

- Rapports de stage
- Bilans intermédiaires
- Feuilles de présence émargées par les stagiaires

LES MOYENS PERMETTANT D'EN ÉVALUER LES RÉSULTATS (PENDANT OU AU TERME DE L'ACTION):

- Questions orales ou écrites (QCM)
- Dossiers à réaliser
- Mise en situation
- Entretien avec jury professionnel

PROFIL DU FORMATEUR

**Formateurs experts
et professionnels**

VALIDATION

Titre professionnel
**MANAGER D'UNITÉ
MARCHANDE**
si réussite à l'examen.

Attestation de compétence
et de fin de formation

