

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, le manager d'unité marchande pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes. Il gère et anime l'équipe. Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur. Il assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande.

OBJECTIFS

- Etre capable de développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Etre capable d'optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Etre capable de manager l'équipe de l'unité marchande



RNCP 38676

TITRE PROFESSIONNEL

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

TITRE DE NIVEAU 5 (NIVEAU BAC +2)
FORMATION OUVERTE
À L'APPRENTISSAGE.

PRÉ REQUIS

- Diplôme du niveau 4
- Etre sélectionné suite à un entretien

PROGRAMME

AT 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

Le manager d'unité marchande développe la dynamique commerciale de l'unité marchande. Il s'assure de l'approvisionnement, de la disponibilité et de l'attractivité de l'offre produits. Il respecte les procédures, la stratégie commerciale et omnicanale de l'entreprise. Il s'appuie sur sa connaissance des produits, de l'environnement commercial et concurrentiel de l'unité marchande pour optimiser le processus d'achat des consommateurs.

- 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

AT 2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

En s'appuyant sur la stratégie commerciale de l'entreprise, sa connaissance du marché, de l'offre et de la demande, de l'environnement commercial et concurrentiel, le manager d'unité marchande optimise la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande dans le respect des procédures financières internes et des règles de gestion.

- 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

AT 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande

Dans le cadre de la politique des ressources humaines, de la stratégie commerciale de l'entreprise, du respect de la législation sociale et du droit du travail, le manager d'unité marchande recrute et accompagne les membres de l'équipe. Il organise et coordonne l'activité de l'équipe et suscite l'implication individuelle et collective.

- 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

ÉVALUATION EN COURS DE FORMATION:

- Evaluations en cours de formation
- Evaluation des périodes en entreprise via bilan
- Évaluations sommatives & de compétences.

CERTIFICATION :

- Passage de l'examen sur plateau technique devant un jury de professionnel.

Le Titre professionnel peut être validé par capitalisation de CCP.

En cas d'échec le CCP manquant peut être repassé sous 5ans.

FORMATION:

609 heures de formation
Effectif du groupe : de 5 à 12 personnes
Lieux de formation
CFA AREFIP
20 rue Docteur Henri Roussel 97430
Le Tampon
05 Rue André Lardy bât B la turbine,
97438 Sainte-Marie.

EN CONTINUE

35h/ semaine
280 h de stage
609 heures de formation
Tous publics

EN ALTERNANCE

Contrat de professionnalisation
et contrat d'apprentissage
7h de formation / semaine le
reste en entreprise
Semaine de regroupement cf
planning
609 heures de formation

MODALITÉS

PÉDAGOGIQUES :

- Plateau technique : mise en situation (pratique)
- Période en entreprise (stage)
- Blending Learning
- Wifi

DÉBOUCHÉS

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager d'univers commercial
- Manager de rayon fabrication alimentaire/frais
- Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec
- Responsable/animateur
- Responsable de magasin
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef de rayon

SECTEUR

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises

Dans le cadre de l'apprentissage, l'apprenti est rémunéré selon une grille de rémunération fixée par l'État.

ACCESSIBILITE

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour un accompagnement personnalisé, prenez contact avec notre référent handicap au 0692 32 87 79 ou par mail à accompagnement@arefip.com

PROCHAINE SESSION

Entrée sortie permanente

NOS ATOUTS

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ UNE
PLATEFORME D'E-LEARNING
DES PLATEAUX TECHNIQUES ÉQUIPÉS
FORMATION SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL (SST)
OFFERTE.

DÉLAI DE TRAITEMENT DE DOSSIER

Minimum 2 semaines

TARIF

Formation continue (financement possible via France Travail, CPF, dispositif région) : 6090 €

Apprentissage : entre 5400€ et 7000€ suivant le barème de France compétences (prise en charge par l'OPCO)

CONTACTEZ-NOUS

Organisme de formation et CFA
24 Cité de la Plaine 97410 Saint-Pierre
SIRET:43378453500042/NDA98970255797
0692618681/arefip97410@gmail.com
Coordinatrice Pédagogique
0692 87 07 42

coordination.pedagogique@arefip.fr

Chargé de relation entreprise

0693 94 79 22

commercial@arefip.fr

Chargée de recrutement

0693 97 09 32

polerecruitment1@arefip.fr



www.arefip.fr



A R E F I P



Arefip Formations



CFAAREFIP