



## MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Titre professionnel

Niveau BAC+2 (Niveau 5)

Une formation  
CCI HAUTS-DE-FRANCE  
proposée à

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES  
BOULOGNE-SUR-MER  
COQUELLES  
LENS  
SAINT-OMER

### Pré-requis

Baccalauréat

### Durée et rythme

1 an

2 jours en centre / 3 jours en entreprise

### Voie de formation

Contrat de Professionnalisation  
Contrat d'Apprentissage  
Statut Étudiant\*  
Autres conventions\*\*

### Tarif de la formation

Finançable et rémunérée\*\*\*

\*proposé par certains de nos établissements

\*\* CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle

\*\*\*Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

### Objectifs de la formation

Apprendre à développer la dynamique commerciale de l'univers marchand  
Gérer un centre de profit et diriger une équipe commerciale

#### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

#### MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique  
Plateforme e-learning  
Jeux de rôle

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation par blocs de compétences  
Présentation orale d'un projet  
professionnel

### Les + de la formation

Interventions de professionnels extérieurs  
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation  
Formation concrète avec de nombreux cas pratiques  
Une équipe pédagogique disponible pour un accompagnement personnalisé

### Perspectives et débouchés

Chef de rayon - Manager de rayon -

Responsable de magasin -

### Modalités et délai d'accès

#### MODALITES

Dossier d'inscription  
Entretien

#### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

#### DÉLAI

Entrées / sorties permanentes





## Manager d'Unité Marchande

### Vos centres

**AULNOY-LEZ-VALENCIENNES**

03.27.51.35.15

**BOULOGNE-SUR-MER**

03.21.83.66.26

**COQUELLES**

03.21.96.43.48

**LENS**

03.21.79.42.42

**SAINT-OMER**

03.21.93.78.45

### Programme de la formation

#### Bloc 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

#### Bloc 2 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

- Etablir 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

#### Bloc 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

**91%**

DE REUSSITE  
AUX EXAMENS

**88%**

DE TAUX  
DE SATISFACTION

Retrouvez toutes nos formations sur :

[laho-formation.fr](http://laho-formation.fr)

Document généré le 07/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

Contactez-nous aux numéros et mails au verso de ce document.

