



ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Titre professionnel

Niveau BAC (Niveau 4)

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à

BOULOGNE-SUR-MER
COQUELLES
LAON
SAINT-OMER

Pré-requis

Sans niveau spécifique

Durée et rythme

1 an

Plusieurs rythmes possible

Voie de formation

Contrat d'Apprentissage
Contrat de Professionnalisation
Statut Etudiant*
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

Assurer la responsabilité d'un univers, d'un secteur ou de l'ensemble d'un point de vente Favoriser la dynamique commerciale de son univers marchand

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation par blocs de compétences

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique
Salle de simulation
Plateforme e-learning

Les + de la formation

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

Perspectives et débouchés

Assistant de magasin - Adjoint de rayon - Second de rayon - Adjoint de magasin - Assistant manager...

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





Assistant Manager d'Unité Marchande

Vos centres

BOULOGNE-SUR-MER

03.21.83.66.26

COQUELLES

03.21.96.43.48

LAON

03.23.27.00.10

SAINT-OMER

03.21.93.78.45

Programme de la formation

Bloc 1 - Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie

Bloc 2 - Animer l'équipe d'une unité marchande

- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

86%

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX
DE SATISFACTION

