



Titre Professionnel

Niveau manager d'unité marchande
num objectif: bac+2 5

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à

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 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

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

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.





Vos centres

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

Document généré le 11/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

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

