



### 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

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.

