

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



CONTRATS

- Contrat d'apprentissage
 - Contrat de professionnalisation
- Formation gratuite et sans frais d'inscription**

PUBLIC

- Scolaire
- Etudiant
- Salarié
- Demandeur d'emploi

Nos formations et nos locaux sont accessibles et adaptés aux personnes en situation de handicap.

PRÉ REQUIS

BAC (ou niveau BAC) ou niveau 4

MODALITÉS DE SÉLECTION ET ACCOMPAGNEMENT

- Entretien de pré recrutement
- Test de positionnement
- Accompagnement et coaching pour la recherche d'entreprise

ENTRÉE ET DURÉE DE LA FORMATION

- Entrée échelonnée de septembre à décembre
- Durée : 24 mois (777 heures)
- 1 jour de cours par semaine et 1 jour complémentaire par mois au centre de formation (7h)
- Le reste du temps en entreprise (28h)

OBJECTIFS

Le/La manager du rayon assure la responsabilité d'un univers ou d'un point de vente. Il favorise la dynamique commerciale de son unité, organise l'approvisionnement des rayons, analyse les indices de gestion, met en œuvre des plans d'action et anime son équipe, la dirige et la fait progresser.

DIPLÔME

Titre professionnel Manager d'unité Marchande de niveau 5 (BAC+2) délivré par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) n°38676.



CONTACT @



Adriana BACILA
abacila@icf-atlantique-stnazaire.com

75 %

DIPLOMÉS

2025

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



CONTENU DE LA FORMATION

CCP 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
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

CCP 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'action pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

CCP 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

EMPLOIS ET PERSPECTIVES

Le métier de Manager d'Unité Marchande s'exerce dans plusieurs secteurs d'activités, au sein des grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques ou négoce interentreprises.

- Manager de rayon
- Responsable de magasin
- Manager d'équipe
- Responsable d'unité commerciale

ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE

Accompagnement pédagogique et individualisation des apprentissages

- Ancrage des apprentissages en fin de chaque module, évaluation complémentaire des connaissances et remédiation
- Entretien, bilan et suivi réguliers de l'avancée du document de fin de formation
- Accompagnement personnalisé pour la correction, préparation pour l'oral blanc, le titre (gestion du stress et des émotions)
- Etudes de cas réalisés en conditions réelles d'examen

PÉDAGOGIE EN LIEN AVEC LE MONDE DU TRAVAIL

- Des méthodes engageantes pour apprendre efficacement (jeux pédagogiques)
- Des collaborations entre les apprenants favorisant l'apprentissage
- Plonger dans la réalité du métier avec des études de cas professionnels concrets
- Mises en situations professionnelles

POURSUITE DE LA FORMATION

La formation vise l'insertion directe en emploi. Vous pouvez envisager une poursuite de formation dans le cadre d'une licence professionnelle dans les secteurs du commerce ou de la vente.

POUR PLUS D'INFORMATIONS

www.icf-atlantique-stnazaire.com