

TITRE PROFESSIONNEL
« MANAGER UNITE MARCHANDE »
(Niveau 4)

Le manager d'unité marchande contribue dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, à la satisfaction et à la fidélisation du client, il/elle pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes. Il gère et anime l'équipe. Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur. Il/elle assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande organise et coordonne l'activité de l'équipe. Il peut recruter des collaborateurs. Il identifie les besoins en perfectionnement, conçoit des plans de formation et anime des actions de formation opérationnelle. Il réalise les entretiens individuels. Avec son responsable hiérarchique et en collaboration avec l'équipe, il conduit et anime les projets de l'unité marchande.

DEROULEMENT DE LA FORMATION

Organisation : 630 heures de formation théorique en Centre

Durée hebdomadaire : 14 heures

Dates de formation : septembre 2021 au février 2023

Lieu de formation : Saint Pierre

Session examen du titre : février 2023

Lieu d'examen : Saint Pierre

Prérequis : entretien et test de positionnement

CONTENU DE LA FORMATION

CCP1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omni canal
C1 – Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
C2 – Piloter l'offre produits de l'unité marchande
C3 – Réaliser le merchandising de l'unité marchande
C4 – Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omni canal
CCP2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
C5 – Etablir les prévisions économiques et financière de l'unité marchande
C6 – Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande
CCP3 : Manager l'équipe de l'unité marchande
C7 – Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
C8 – Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
C9 – Accompagner la performance individuelle
C10 – Animer l'équipe de l'unité marchande
C11 – Conduire et animer un projet de l'unité marchande