




DIPLÔME NIVEAU 5

Diplôme inscrit au RNCP 38676 par arrêté du 30/01/2024 JO du 03/02/2024

-  **DURÉE** 490 h
-  **SITES** Lunéville
-  **TARIFS** Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BAC) validé

OBJECTIFS

Le manager d'unité marchande 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 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.



PUBLIC

- Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente : Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

ADMISSION

- Inscription en ligne sur le portail NetYParéo : pedagogie-nancy.ymag.cloud/index.php/preinscription/
- Entretien avec un conseiller autour du projet professionnel.
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises.

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE

Réaliser le merchandising de l'unité marchande, Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande et analyser les résultats, Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande



ET APRÈS... ?

Métiers possibles

Manager de rayon, Manager d'espace commercial, Manager de surface de vente, Manager d'univers commercial

Poursuites d'études

BAC+3 Responsable de la distribution omnicanale, BAC+3 Responsable du développement commercial

Listes non exhaustives.



PROGRAMME DÉTAILLÉ 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 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

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'actions 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises. Contrôle en continu et session d'examen en fin de parcours



Notes

VOS CONTACTS

Site de LAXOU
03 83 95 36 00
contact@eesc.fr

Site de BLÉNOD
03 83 87 88 80
blenod@eesc.fr

Site de MONT-SAINT-MARTIN
03 82 24 03 80
longwy@eesc.fr

Site de NANCY
03 83 95 36 00
contact@eesc.fr

Site de LUNÉVILLE
03 83 85 54 05
luneville@eesc.fr

Site de JËUF
03 83 95 36 09
jœuf@eesc.fr



Erasmus+

