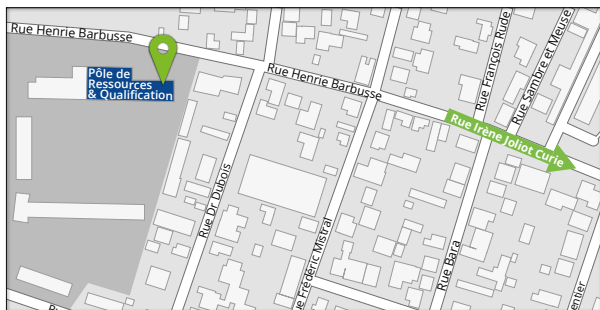


CONTACT

- ☎ 02 35 51 06 70
- 📍 72 Rue Henri Barbusse
76620 LE HAVRE
- ✉ contact@fodeno.org



Moussa DIENG :

- ☎ 02 35 51 06 70
- ✉ moussa.dieng@fodeno.org

Amédine SALL :

- ☎ 02 35 51 06 70
- ✉ amedine.sall@fodeno.org

LA FORMATION

Durée et modalités d'apprentissage :

- Entre 12 et 36 mois selon parcours et expérience professionnelle
- Formation dispensée en présentielle ou en modalité mixte (en présentiel et en distanciel)

Conditions d'accès :

- Formation continue
- Contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation
- Validation des Acquis et de l'Expérience (VAE)

Modalités de prise en charge :

- Région Normandie
- Pôle Emploi
- Compte Personnel de Formation
- Pro A (reconversion ou transition professionnelle)



FODENO

Formation & Développement
des compétences

CFA Seine-Normandie

Siège social

22 avenue du Général Archinard
76600 LE HAVRE

02 35 25 88 88

Contact@fodeno.org

 fodeno.org

Nos domaines d'activités :

- Compétences numériques
- Accès à la qualification
- Insertion professionnelle
- Inclusion sociale
- Remise à niveau



Formation & Développement
des compétences

CFA Seine-Normandie



TITRE PRO MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Certification de niveau 5
Inscrite au RNCP



FODENO.org

PRÉSENTATION

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, 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, accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur, 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.

En s'appuyant sur l'équipe et afin de maintenir la continuité du parcours client, le titulaire du **titre professionnel manager d'unité marchande** entretient et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients. Il suit et analyse les états des ventes en utilisant les applicatifs de l'entreprise et adapte les stocks et les gammes de produits.

Le **manager d'unité marchande** organise et coordonne l'activité de l'équipe. Il peut recruter des collaborateurs dont il identifie les besoins en perfectionnement et en formation.



LES ENVIRONNEMENTS DE TRAVAIL

Le manager d'unité marchande exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire, non alimentaire, spécialisée, dans l'espace de vente, dans les réserves et dans un bureau. Les conditions d'exercice, l'effectif et la composition de l'équipe varient selon la taille de l'unité marchande et la nature des produits et des services proposés.



LES EMPLOIS ACCESSIBLES

- Manager de rayon
- Manager de surface de vente
- Responsable de magasin, de boutique
- Responsable de succursale
- Responsable de département

LES EVOLUTIONS POSSIBLES

- Relation commerciale grands comptes et entreprises
- Direction de magasin de grande distribution
- Achats

LES MODALITES D'ADMISSION

- Entrée possible tout au long de l'année (entrée et sortie permanente)
- Sur dossier de candidature
- Après tests et entretien de recrutement

LE PROGRAMME

Bloc de compétences n°1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
Compétences 1 : Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
Compétences 2 : Piloter l'offre produits de l'unité marchande
Compétences 3 : Réaliser le merchandising de l'unité marchande
Compétences 4 : Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal
Bloc de compétences n°2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
Compétences 5 : Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
Compétences 6 : Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande
Bloc de compétences n°3 : Manager l'équipe de l'unité marchande
Compétences 7 : Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
Compétences 8 : Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
Compétences 9 : Accompagner la performance individuelle
Compétences 10 : Animer l'équipe de l'unité marchande
Compétences 11 : Conduire et animer un projet de l'unité marchande

NOS PARTENAIRES



NOS FINANCEURS



Filières commerce

