

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



LES OBJECTIFS

Le Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande forme des professionnels capables de gérer et animer un rayon ou un point de vente en développant le chiffre d'affaires, en optimisant la performance économique et en managant une équipe dans un environnement commercial omnicanal.

PUBLIC CONCERNE

- Niveau Bac ou équivalent
- Expérience professionnelle dans le commerce appréciée
- Bonnes capacités relationnelles et organisationnelles



LES DEBOUCHES

Secteurs d'activité :

- Grandes et moyennes surfaces (alimentaires ou spécialisées)
- Boutiques
- Négoces inter-entreprises

Métiers accessibles :

- Manager de rayon / Chef de rayon
- Responsable de magasin / Gérant de magasin
- Manager d'espace commercial
- Responsable de point de vente
- Gestionnaire de centre de profit

LE PROGRAMME

Bloc 1 : Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- Animer l'équipe de son périmètre
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre
- Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre
- Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

Bloc 2 : Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre
- Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

Bloc 3 : Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- Analyser la performance commerciale de son périmètre
- Analyser la rentabilité de son périmètre
- Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre

