



MODALITÉ DE LA FORMATION

- Distanciel.
- Possibilité d'entrer en formation à tout moment.

DURÉE DE LA FORMATION

18 mois.

PUBLIC

- Tout public ayant idéalement une première approche du milieu professionnel.
- Accessibilité à tout pour tous.

PRÉREQUIS

- Avoir une première expérience professionnelle démontrant des aptitudes relationnelles.
- Capacité à accepter les contraintes liées au métier (travail à horaires irréguliers, déplacements fréquents, résistance au stress et à la pression pour l'atteinte des objectifs, ...).

FORMATEUR

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions, avec les compétences pédagogiques à mettre en œuvre les formations.

MOYENS MIS EN ŒUVRE POUR SUIVRE L'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Signature de feuilles d'émargement (états de présence) signées par le stagiaire et le formateur en centre pour chaque demi-journée de formation.

MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques, animations pédagogiques et formation pratique.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Évaluation en cours de formation sur des cas pratiques en centre et en entreprise.
- Validation lors d'une session d'examen final face à un jury.
- H&C se conforme aux dispositions prévues dans l'Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen.
- Délivrance d'un diplôme du ministère du travail et de l'emploi de niveau 5.
- Possibilité de valider l'intégralité, un ou plusieurs blocs de compétences.

COÛT PÉDAGOGIQUE

Formation à 100 % prise en charge dans le cadre d'une alternance. Pour tout autre dispositif, rapprochez-vous de votre centre pour étudier les moyens de financement.

RÉSULTATS

En attente de résultats.

OBJECTIFS

Être capable de :

- Gérer les stocks.
- Optimiser les ventes.
- Gérer et animer l'équipe de l'unité de vente.
- Conduire et animer les projets de l'unité marchande.
- Assurer la gestion financière et économique.
- Optimiser le rendement économique et financier de l'unité marchande.
- Entretenir et développer l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande.
- Suivre et d'analyser les états des ventes.
- Établir un compte de résultat prévisionnel annuel.
- Calculer les objectifs de l'unité marchande.
- Organiser et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité.
- Accompagner la performance individuelle de chaque collaborateur.
- Réaliser les entretiens individuels.
- Identifier les besoins en perfectionnement, concevoir des plans de formation.
- Animer des actions de formation opérationnelle.

CONTENU

I. 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.

II. Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

- Établir 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.

III. 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.