

Modalité

Présentiel
Possibilité d'entrer en formation à tout moment.

Public

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

Prérequis

Avoir un titre de niveau 4 (BAC).
Avoir une première expérience professionnelle de 2 ans dans le commerce Maîtrise des outils informatiques don pack Office.
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.

Méthodologie et moyens pédagogiques

Cours théoriques, animations pédagogiques et mises en pratique.

Durée de la formation

En apprentissage, la durée de la formation est à minima de 25% du temps de travail. En contrat de professionnalisation ou en proA, la durée de la formation est comprise entre 15% et 25% du temps de travail.

Cout 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.

Objectifs

- Maintenir l'unité marchande attractive ;
- Gérer les stocks et optimiser les ventes ;
- Gérer et animer l'équipe de l'unité de vente ;
- Accompagner la performance individuelle de chaque collaborateur ;
- 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 ;
- Identifier les besoins en perfectionnement, conçoit des plans de formation ;
- D'animer des actions de formation opérationnelle ;
- Réaliser les entretiens individuels ;
- Conduire et animer les projets de l'unité marchande

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



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