



IMSCOF

INSTITUT MANAGÉRIAL SUPÉRIEUR DE COMMERCE ET DE FORMATION

TP Manager d'Unité Marchande (Bac+2)

**Titre Professionnel du Ministère du Travail
Manager d'Unité Marchande**

Durée :

2 ans

Validation :

Titre Professionnel du Ministère du travail BAC + 2 (Niveau 5) **validation totale ou partielle par Bloc de compétences**

Prérequis :

BAC - Certification de niveau 4

Modalité et délais d'accès :

Candidature libre
Parcours Sup
Rentrée en septembre

Contrat de travail :

Contrat d'apprentissage de 2 ans rémunéré selon un pourcentage du SMIC en fonction de l'âge et du niveau de formation.

Accessibilité :

Formation accessible aux PSH. Contactez notre référente handicap au 02.99.01.99.16 ou à info@imscof.com

Financement :

Prise en charge par les OPCO sans reste à charge.
Demande spécifique, nous contacter.

Contact :

02.99.01.99.16
contact@imscof.com

Le métier

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.

Objectifs

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Manager l'équipe de l'unité marchande.
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande.

Programme

- 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.
- 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.
- Établir 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 marchand.

Options

- Parcours de professionnalisation à l'étranger
- Entrepreneurat simulation projet d'entreprise

Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation en présentiel
- Rythme de l'alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise par semaine

Les débouchés

- Manager de rayon, d'espace commercial, de surface de vente
- Manager d'univers commercial, de rayon alimentaire ou non alimentaire
- Responsable de magasin
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef de rayon...

IMSCOF Rennes - 3D Rue de Paris - 35510 CESSON SEVIGNE
SIREN : 752 353 292 RCS RENNES - N°UAI 0352864Y - NDA 53 35 09151 35
Prefecture d'Ille-et-Vilaine - www.imscof.com