

Le manager d'unité-marchande a pour objectif 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. Il assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires. L'emploi s'exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire, non alimentaire, spécialisée, dans l'espace de vente, dans les réserves et dans un bureau. L'emploi peut nécessiter des déplacements hors de l'unité marchande pour assister à des réunions et des formations organisées par l'entreprise.

A l'issue de cette formation, vous serez capable de 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.

A l'issue de cette formation, vous serez capable d'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'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande.

A l'issue de cette formation, vous serez capable de 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.

Prérequis :

- Niveau d'entrée: niveau 4 (BAc ou équivalent) / Ou avoir un diplôme de niveau 3 avec deux ans d'expérience professionnelle / Ou avoir un niveau Seconde ou Première avec deux ans d'expérience professionnelle
- Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.
- Pour une bonne adaptation en formation, il est souhaitable de savoir lire, écrire, compter.

Modalités d'inscription :

- Dossier de candidature complété
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage au Attestation d'engagement de l'employeur.

Type d'emplois accessibles :

Manager de rayon / manager de surface de vente / responsable de magasin / chef de rayon / gérant de magasin / responsable de boutique etc.

Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux personnes en situation de handicap.

Contrat en Alternance

Info Pratique:

Code RNCP : 32291

Niveau de sortie : niveau 5

Rythme de l'alternance : 1 à 2 jours par semaine en UFA et 3 à 4 jours en entreprise. Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise. Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Durée de la formation : 12 mois

Coordonnées:

Adresse : 105 avenue Paul Marcelin, 69120 Vaulx-en-velin

Tél : 09 55 86 14 55

Mail : ecslyon@yahoo.com

Site Internet: ecslyon.fr