

## NIVEAU 5 RNCP 38676 ARRÊTÉ DU 10 DÉCEMBRE 2018 NSF 312 M

### 🌀 DÉFINITION DE L'EMPLOI

**Le Manager d'Unité Marchande** vise l'atteinte des objectifs du magasin. Il développera la dynamique commerciale dans un environnement omnicanal. Il gèrera l'approvisionnement, pilotera l'offre produits et réalisera le merchandising. Il optimisera la performance économique et la rentabilité financière, il développera les ventes de services et de produits en tenant compte du parcours d'achat omnicanal. Il établira les prévisions économiques et financières et analysera les résultats afin de bâtir des plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande.

### 🌀 PRÉREQUIS D'ACCÈS À LA FORMATION

- Diplôme ou titre de niveau 4 et/ou 3 ans d'expérience professionnelle.

### 🌀 RYTHME, DURÉE ET FINANCEMENT

- Durée de la formation : 1 an
- Alternance, CPF, Pro A, Formation continue
- En contrat d'alternance : 1,5 jour en centre de formation 3,5 jours en entreprise (1 an)
- Tarifs : Chaque profil est particulier, nous contacter pour en échanger.

### 🌀 MODALITÉS D'INSCRIPTION

Via l'inscription en ligne - Accessible sur notre site internet

Suite à votre inscription en ligne, vous serez recontacté par notre Chargé de Recrutement, pour effectuer un entretien et un test d'évaluation général de connaissance.

**Les intégrations en formation ont lieu chaque mois.**

### 🌀 COMPÉTENCES ATTESTÉES

**CCP 1 : Développer la dynamique commerciale** de l'unité marchande dans un **environnement omnicanal**.

**CCP 2 : Optimiser** la performance et la rentabilité financière de l'unité marchande.

**CCP 3 : Manager** l'équipe de l'unité marchande.

### 🌀 MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de cours théoriques et de cas pratiques. Un outil de liaison entre l'entreprise et Accès Métiers. Un Espace Numérique de Travail (LN@) et un espace de partage en ligne accessible 24h/24h (ressources documentaires, cours, échanges avec le formateur, suivi particulier). Une mise à disposition de matériels informatiques utilisables par les apprenants en formation.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

En cours de formation : tests, études de cas, oraux, préparation aux épreuves d'examen avec des professionnels.

Suivi individuel et personnalisé en formation et en entreprise (livret de suivi).

En fin de formation : passage de l'examen.

## SECTEUR ACTIVITÉ

Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées ; Boutiques – négoce interentreprises.

## PERSPECTIVES EMPLOI

Le diplôme vous ouvrent les portes, sur des emplois tels que :

- Chef de rayon
- Responsable
  - De magasin
  - De boutique
  - De point de vente
  - De département
- Manager
  - De caisses
  - De rayons
  - De la relation client
  - Unité commerciale
  - De rayon fabrication alimentaire et non alimentaire

## POURSUITE D'ÉTUDES

Vous pouvez notamment poursuivre votre scolarité par un **Bachelor, Diplôme ou Titre Professionnel de niveau 6**.

## CENTRE(S) QUI DISPENSE(NT) CETTE FORMATION

Dunkerque, La Chapelle d'Armentières, Lens, Tourcoing



**APPELEZ-NOUS AU 03 20 00 96 35**

Consultez nos formations et nos offres d'emploi : [www.accesmetiers.fr](http://www.accesmetiers.fr)