

## 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

## Résultats

2023 : reçus 43% - Satisfaction globale : 82%



Délaï d'accès de 16 à 30 jours selon le financement demandé.

Contactez le service formation continue pour obtenir un devis ou toute assistance technique lors de formation à distance.  
Informations complémentaires disponibles sur notre site Internet : [www.cfahconseil.com](http://www.cfahconseil.com)

# **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

Délai d'accès de 16 à 30 jours selon le financement demandé.

Contactez le service formation continue pour obtenir un devis ou toute assistance technique lors de formation à distance.  
Informations complémentaires disponibles sur notre site Internet : [www.cfahconseil.com](http://www.cfahconseil.com)

H&C Conseil 6 Place de Regensburg, 63000 Clermont-Ferrand  
Tel : 04 73 93 25 92 - Siret 429 249 949 00133

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° : 83 63 03371 63 auprès de la Préfecture Auvergne-Rhône-Alpes