

# TP MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

## RNCP 38676 - NIVEAU 5

Cette formation forme des responsables de points de vente capables de piloter la performance commerciale, financière et managériale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.

Grâce à une approche concrète, les apprenants acquièrent les compétences essentielles en gestion des stocks, offre produits, merchandising, animation commerciale, management d'équipe et conduite de projet.

### Objectifs pédagogiques

- Piloter l'activité commerciale et l'offre produits en omnicanal.
- Assurer la rentabilité via l'analyse des indicateurs économiques.
- Manager et développer la performance de l'équipe.
- Mener des projets de développement et d'amélioration continue.



Niveau Initiation



Tous publics



320h environ  
*Temps global estimé*



Aucun prérequis



Sans audio description  
ni sous-titrage

### • Matériel nécessaire

- Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
- Une connexion Internet

### • Modalités d'évaluation des acquis

- Auto-évaluation sous forme de questionnaires
- Exercices sous formes d'ateliers pratiques
- Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

### • Moyens pédagogiques et techniques

- Accès au cours en ligne
- Cours théorique au format vidéo
- Accessible via un ordinateur ou une tablette
- Assistance par téléphone et/ou email



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.



ACCESSIBILITE

Formations en distanciel accessibles aux personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous titrage non disponibles

## PROGRAMME

### BLOC 1 — DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL

Module 1 — Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

Module 2 — Piloter l'offre produits de l'unité marchande

Module 3 — Réaliser le merchandising de l'unité marchande

Module 4 — Développer les ventes de services et de produits en parcours omnicanal

### BLOC 2 — OPTIMISER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET LA RENTABILITÉ FINANCIÈRE DE L'UNITÉ MARCHANDE

Module 5 — Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande

Module 6 — Analyser les résultats et bâtir les plans d'actions

### BLOC 3 — MANAGER L'ÉQUIPE DE L'UNITÉ MARCHANDE

Module 7 — Recruter et intégrer un collaborateur

Module 8 — Planifier et coordonner l'activité de l'équipe

Module 9 — Accompagner la performance individuelle

Module 10 — Animer l'équipe de l'unité marchande

Module 11 — Conduire et animer un projet de l'unité marchande