

**Durée :**

18 mois.

Planning/Alternance :

1 journée/semaine au centre ICF et le reste du temps en entreprise.

Prérequis :

Avoir un niveau 4.

Méthodes mobilisées :

Formation en présentiel, méthode active et participative, accompagnement.

Modalités et délai d'accès :

Dossier scolaire–CV + Lettre de motivation.

Tests – entretien avec le responsable pédagogique.

A réception du dossier ou cv, entretien organisé sous 2 jours ; décision de la préadmission sous 2 jours après entretien.

Les inscriptions sont ouvertes toute l'année.

Le démarrage de la formation est possible tous les mois.

Admission après signature du contrat d'alternance dans la limite de 15 places disponibles.

ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP.

Débouchés – métiers visés :

Manager de rayon ;
Manager d'espace commercial ;
Manager de surface de vente ;
Manager d'univers commercial

Poursuite d'études :

Licence pro mention commerce et distribution.

TP Responsable du développement commerciale Niveau 6

Conditions tarifaires :

Formation prise en charge et rémunérée en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Possibilités d'autofinancement, nous contacter

Informations complémentaires :

contact@icf-atlantique-nantes.com

02-28-25-45-68

TP MUM

RNCP 38676

Manager d'Unité Marchande

Niveau 5

Objectifs :

Analyser les indicateurs de gestion du tableau de bord et bâtir les plans d'action pour atteindre les objectifs commerciaux, Diriger, d'organiser, de former et d'animer une équipe.

Contenu pédagogique :

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.

Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande :

-Etablir 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.

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.

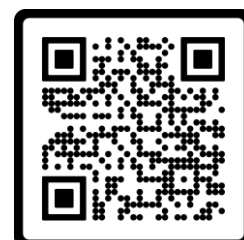
Modalités d'évaluation (examen ponctuel) :

- Mise en situation professionnelle écrite ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session.
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation

Durée totale de l'épreuve : 6H45mn

Taux de réussite : 100%

Taux d'insertion : 100 %



Mise à jour : août 2025