

# ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES PAR LA FORMATION



## PUBLIC CONCERNÉ

Demandeurs d'emploi, salariés, étudiants ou stagiaires de la formation professionnelle

## PRÉREQUIS

- Projet professionnel validé dans le domaine (15 jours d'expérience)
- Aptitudes physiques : capacité à travailler en station debout prolongée, capacité à porter des charges
- Maîtrise des calculs de base en mathématiques, de l'écriture et de la lecture
- Bases de l'outil informatique
- Sens du relationnel

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande,
- Réaliser le merchandising du rayon / du point de vente,
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client,
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie,
- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux collaborateurs,
- Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire,
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien.

## ÉLÉMENTS DE CONTENU

### BLOC 1 : Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Module 1 : Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Module 2 : Réaliser le merchandising
- Module 3 : Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client

### BLOC 2 : Animer l'équipe d'une unité marchande

- Module 1 : Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- Module 2 : Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

### CONTENUS TRANSVERSES

- Méthodologie d'élaboration du Dossier Professionnel
- Prévenir les risques professionnels
- Préparation à la certification

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Les méthodes actives sont privilégiées et les situations pédagogiques diversifiées : atelier collectif, atelier individualisé, projet fédérateur, ressources numériques, formation en situation réelle, études de cas, formation individualisée, en présentiel, en distanciel, en mixte, micro-learning....



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Un processus évaluatif complet de la réussite des objectifs de la formation :

• Recueil écrit et oral des attentes

• Feed-back tout au long de la formation

• Évaluation des connaissances acquises en fin de formation



• Bilan oral de la formation  
Questionnaire de satisfaction

• Compte rendu individuel du formateur  
(envoyé à l'établissement)

Le client dispose d'un interlocuteur pour échanger à tout moment sur l'ingénierie de la formation, les objectifs, les modalités de réalisation et d'organisation, les conclusions de la formation.

## DÉLAIS D'ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ AU PUBLIC

- **Pour nos formations INTRA**, les délais d'accès à la formation et l'accessibilité des publics en situation de handicap sont définis par l'établissement accueillant.
- **Pour nos formations INTER**, le planning de nos formations est accessible sur le site de l'IRFA et permet l'inscription et l'entrée en formation des publics jusqu'à la veille du démarrage de l'action.

L'ensemble de nos lieux d'accueil sont accessibles aux personnes en situation de handicap, par ailleurs un référent handicap est identifié au sein de l'organisme.

## TARIFS

L'IRFA est exonéré de TVA en application de l'article 261-4-4° du Code Général des Impôts.

- **Pour nos formations Intra** : à titre indicatif, 1250 euros par jour selon les besoins de l'établissement et le profil du formateur, pour un groupe de 15 personnes maximum.
- **Pour nos formations Inter** : 240 euros par jour et par apprenant.



### UN PROJET DE FORMATION DANS VOTRE RÉGION ?

Contactez-nous pour une mise en relation avec nos conseillers et responsables de formation



02 33 29 66 51



infos@irfa-formation.fr