

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE (MUM)

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES PAR LA FORMATION



DURÉE

6 à 24 mois

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Être capable d'organiser l'approvisionnement, assurer la présentation et optimiser le point de vente
- Être capable de gérer le centre de profit, recueillir les informations commerciales, analyser les indicateurs de gestion et bâtir des plans d'action
- Être capable d'animer une équipe, de la diriger, de la faire progresser et adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise

ÉLÉMENTS DE CONTENU

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

- 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 de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

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

- Module 1 : Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Module 2 : Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

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

- Module 1 : Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
- Module 2 : Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
- Module 3 : Accompagner la performance individuelle
- Module 4 : Animer l'équipe de l'unité marchande
- Module 5 : Conduire et animer un projet de l'unité marchande

CONTENUS TRANSVERSES

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Les méthodes actives sont privilégiées et les situations pédagogiques diversifiées : atelier collectif, atelier individualisé, projet fédérateur et ressources numériques



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