



Distribution

ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Titre RNCP reconnu par l'Etat - Niveau 4 (BAC) — •

📅 12 mois / Avril et Septembre • ⌚ 2 jours / semaine en formation • 👤 Présentiel et distanciel (15%)

QUELS MÉTIERS ?



Adjoint-e manager de rayon



Adjoint-e de boutique



Animateur-trice de rayon

NC

Poursuite d'étude*
*(2023)

NC

Réussite à l'examen*
*(2023)

NC

Insertion dans l'emploi à 6 mois*
*(2023)

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :

- Personne de 18 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.

Pré-requis :

- Etre titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 3 (CAP) ou avoir effectué une 1^{ère} générale avec une expérience dans le domaine du commerce.

Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur dossier de candidature et entretien individuel.

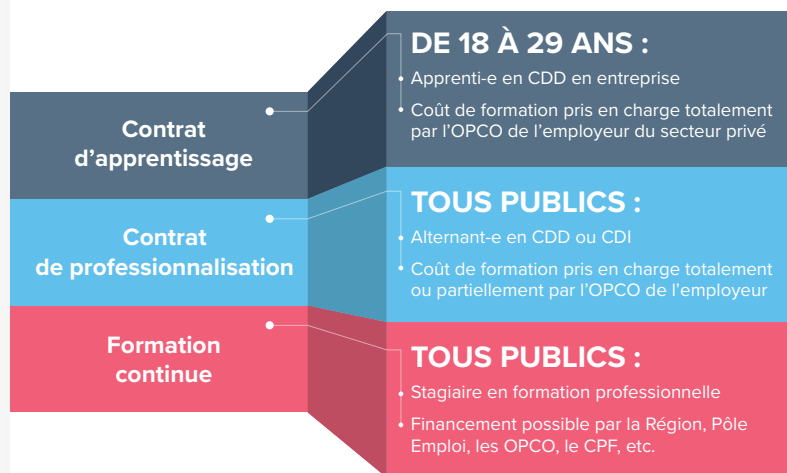
Tarif & Contact :

0 € sous statut apprenti-e et alternant-e.
4 932 € pour les stagiaires de la formation professionnelle

✉ distribution@ifa-rouen.fr

☎ 02 35 52 85 44

STATUTS ET FINANCEMENTS :



En partenariat avec :

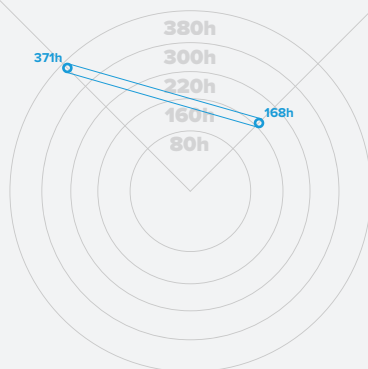


PROGRAMME — •

★ Examen Final avec jury de professionnels (3H55)

Développer l'efficacité commerciale d'une unité commerciale dans un environnement omnicanal

Animer l'équipe d'une unité marchande



Au terme de la formation je serai capable de :

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client

- Participer à l'attractivité de l'unité marchande
- Gérer les approvisionnements
- Participer au développement des ventes
- Animer une équipe au quotidien
- Mobiliser une équipe pour atteindre les objectifs de ventes

Les + de la formation

Une formation assurée par des professionnels du métier, privilégiant les mises en situation, et me permettant d'être opérationnel pour :

- **Aspect marchand et l'attractivité**
 - Entretenir et développer l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients, tout en s'assurant de la réalisation des objectifs commerciaux.
- **Coordonner et recruter**
 - Coordonner l'activité de l'équipe et, avec son responsable hiérarchique, contribuer au recrutement de nouveaux membres de l'équipe, préparer et mettre en œuvre un parcours d'intégration individualisé.
- **Hygiène et de sécurité**
 - Faire respecter les règles d'hygiène et de sécurité, de sureté, de qualité de vie au travail (QVT) et de protection de la santé au travail.