

# Filière Commerce MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



## Public

Cette formation est ouverte à tous les profils



## Prérequis

Être titulaire d'un BAC ou d'un Titre homologué de niveau 4



## Financement

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCO



## Durée et date

2 ans de formation en alternance



## Inscription

Sur dossier de candidature, après inscription sur le site : [www.ics-formation.fr](http://www.ics-formation.fr)  
Test de positionnement et entretien de motivation

## LA FORMATION

La formation Manager d'unité marchande est un tremplin vers les métiers de la distribution et du management. Organiser un magasin ou une surface de vente, mettre en rayon, renseigner les clients et contrôler les activités seront vos missions au quotidien.

La formation vous permet de mieux comprendre votre environnement commercial, les techniques de management et d'organisation de votre unité de vente.

## LES OBJECTIFS

Le manager d'unité marchande développe la dynamique commerciale de l'unité marchande. Il s'assure de l'approvisionnement, de la disponibilité et de l'attractivité de l'offre produits. Il respecte les procédures, la stratégie commerciale et omnicanale de l'entreprise. Il s'appuie sur sa connaissance des produits, de l'environnement commercial et concurrentiel de l'unité marchande pour optimiser le processus d'achat des consommateurs et la performance économique de son Unité Commerciale.

Dans le cadre de la politique des ressources humaines, de la stratégie commerciale de l'entreprise, du respect de la législation sociale et du droit du travail, le manager d'unité marchande recrute et accompagne les membres de l'équipe. Il organise et coordonne l'activité de l'équipe et suscite l'implication individuelle et collective.

Ces objectifs permettront de :

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité
- Manager l'équipe de l'unité marchande

## NOTRE PÉDAGOGIE

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au cœur de sa formation «apprendre en faisant», via des mises en situation et des challenges.

Oser ! Essayer ! Réaliser !

## LES AVANTAGES

- Une formation commerciale généraliste qui vous permettra d'évoluer professionnellement dans tous types de secteurs d'activité
- Un métier recherché tant en France qu'à l'international
- Un métier qui ne connaît pas la routine

## LE PROGRAMME

### MODULE 1 : DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE

- 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

### MODULE 2 : OPTIMISER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET LA RENTABILITÉ

- Établir 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

### MODULE 3 : 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
- Animer l'équipe de l'unité marchande
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

## LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au cœur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

## LES MÉTIERS H/F

- Manager adjoint de surface de vente
- Responsable adjoint de magasin
- Chef de rayon
- Responsable boutique
- Responsable de point de vente

## LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe ou poursuite d'études en Bac+3 Responsable de Développement Commercial ou Responsable de la Distribution

## L'ÉVALUATION

Évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale.

## L'ICS

- Petits groupes, 15 personnes maximum
- Une formation dispensée par des professionnels du secteur
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation

**CSM**  
Campus Sud des Métiers

Groupe

**CCI NICE CÔTE D'AZUR**

**Qualiopi**  
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre

des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage

icsrecrutement@cote-azur.cci.fr  
04 92 29 45 53  
Campus Sud des Métiers  
Institut du Commerce et des Services  
8 Rue Emmanuel Grout, 06200 Nice

Novembre 2021

**ICS**  
Institut du Commerce  
et des Services