

ASSISTANT(E) MANAGER D'UNITE MARCHANDE

DURÉE

9 mois de formation
2 jours/ semaine

LIEU DE FORMATION

DISTRICOM FORMATION
immeuble palmeraie
97122 BAIE-MAHAULT
☎ 0590 25 32 43

FINANCEMENT

Contrat Apprentissage
Contrat Professionnalisation
CPF, CPF DE TRANSITION,
financements pôle emploi...

COÛT DE LA FORMATION

Communiqué sur notre site internet

ACCESSIBILITE

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à en faire part à notre référent handicap.

NIVEAU

Niveau 4 (BAC)



Référent de la formation :
Raphaël ROPARS

DISTRICOM FORMATION

immeuble palmeraie
97122 BAIE-MAHAULT
☎ 0590 25 32 43

✉ info@districomformation.com

www.distribcomformation.com



DISTRICOM
formation
Validez votre expérience, développons vos compétences !

● LE MÉTIER

L'assistant(e) manager d'unité marchande gère un rayon ou un espace de vente. Il (elle) organise et anime une équipe composée d'employés commerciaux ou de vendeurs. Il (elle) mobilise les moyens humains et matériels à sa disposition pour approvisionner le rayon ou l'espace de vente, garantir la présence des assortiments préconisés et assurer la qualité du service. Il (elle) accompagne les vendeurs du rayon et participe aux ventes, il (elle) reçoit et traite les réclamations et les litiges des clients. Il (elle) est informé(e) des évolutions du marché, des comportements de consommation de la clientèle et de ses concurrents directs. Il (elle) analyse les indicateurs de gestion à sa disposition et rend compte de l'atteinte des objectifs fixés par sa hiérarchie.

● EMPLOIS VISÉS

Assistant manager d'unité marchande, chef de département, responsable de magasin

● PRÉREQUIS

Niveau scolaire : niveau 4 (BAC) et/ou selon expérience professionnelle.

● CONTENU PEDAGOGIQUE

Module 1 : Développer l'efficacité commerciale dans un environnement Omnicanal

- . Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente
- . Réaliser le merchandising
- . Développer les ventes en prenant compte le parcours d'achat client
- . Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie

Module 2 : Planifier et encadrer les activités d'une équipe d'opérateurs en entrepôt

- . Organiser l'activité au sein de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées.
- . Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe et à la formation de l'équipe
- . Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

● TAUX DE REUSSITE en 2020 : 62,50 % (certification TP Responsable de rayon)

N'hésitez pas à vous rendre sur notre site internet pour connaître les dates de session et les modalités d'admission (Entretien-Test)