



OBJECTIFS

- Gérer et animer son espace de vente
- Manager l'équipe d'un espace de vente et conduire un projet



PUBLIC

Tous demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi en Île-de-France sans distinction d'âge, de genre ou de statut.



PRÉREQUIS

- Niveau 4 acquis et 6 mois d'expérience de commercial ou 1 an d'expérience dans le secteur.
- Avoir une bonne maîtrise du français et des calculs.



NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5



DURÉE DE LA FORMATION

1 281 heures
dont 966 heures en centre et 315 heures en entreprise



MODALITÉS D'INFORMATION ET D'ADMISSION

- Présentation de la formation lors de l'information collective
- Remplissage du dossier de candidature
- Évaluation de la maîtrise des prérequis pédagogique par le biais de tests écrits ou oraux.



PROGRAMME

- Module 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Module 2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Module 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande



COMPÉTENCES VISÉES

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre produit 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



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager d'univers commercial
- Manager de rayon fabrication alimentaire/frais
- Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec
- Responsable/animateur
- Responsable de magasin
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef de rayon
- Responsable de boutique
- Gérant de magasin
- Responsable de succursale
- Responsable de point de vente
- Responsable de département

Cette formation préparer directement l'apprenant à s'insérer dans l'emploi



ASSOFAC

32 Av. de l'Île Saint-Martin,
92 000 Nanterre
01 47 84 69 17
cf92@assofac.org