



OBJECTIFS

- Comprendre les méthodes et les outils
- Mettre en pratique ses outils et en mesurer l'efficacité



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 4



DURÉE DE LA FORMATION

280 heures
dont 210 heures en centre et 70 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.



300b rue Marcel Paul
ZAC des Grands Godets
94500 Champigny-sur-Marne
cf93@assofac.org

ASSOFAC



PROGRAMME

- Module 1 : Les types de situations difficiles
- Module 2 : Analyse de la situation
- Module 3 : Mise en place d'un plan d'actions
- Module 4 : Communiquer et faire passer la décision



COMPÉTENCES VISÉES

- Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie
- Animer l'équipe d'une unité marchande
- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien
- Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail
- Transmettre les consignes oralement et par écrit
- Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchand



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Assistant responsable de magasin
- Assistant de magasin
- Adjoint de rayon
- Second de rayon
- Adjoint responsable de magasin / adjoint de magasin
- Responsable adjoint / adjoint responsable
- Directeur de magasin adjoint / directeur adjoint
- Assistant manager

Cette formation prépare directement l'apprenant à s'insérer dans l'emploi. Il peut également intégrer le parcours certifiant Manager d'Unité Marchande.