



## Durée :

18 mois.

## Planning/Alternance :

1 journée/semaine au centre ICF et le reste du temps en entreprise.

## Prérequis :

Avoir un niveau 4.

## Méthodes mobilisées :

Formation en présentiel, méthode active et participative, accompagnement.

## Modalités et délai d'accès :

Dossier scolaire–CV + Lettre de motivation.

Tests – entretien avec le responsable pédagogique.

A réception du dossier ou cv, entretien organisé sous 2 jours ; décision de la préadmission sous 2 jours après entretien.

**Les inscriptions sont ouvertes toute l'année.**

**Le démarrage de la formation est possible tous les mois.**

**Admission après signature du contrat d'alternance dans la limite de 12 places disponibles.**

**ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP.**

## Débouchés – métiers visés :

Manager de rayon ;

Manager d'espace commercial ;

Manager de surface de vente ;

Manager d'univers commercial

## Poursuite d'études :

Licence pro mention commerce et distribution.

TP Responsable du développement commerciale Niveau 6

## Conditions tarifaires :

Formation prise en charge et rémunérée en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Possibilités d'autofinancement, nous contacter

## Informations complémentaires :

[contact@icf-atlantique-nantes.com](mailto:contact@icf-atlantique-nantes.com)

02-28-25-45-68

## Objectifs :

Analyser les indicateurs de gestion du tableau de bord et bâtir les plans d'action pour atteindre les objectifs commerciaux, Diriger, d'organiser, de former et d'animer une équipe.

## Contenu pédagogique :

**Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal :**

-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.

**Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande :**

-Etablir 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.

**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.

## Modalités d'évaluation (examen ponctuel) :

- Mise en situation professionnelle écrite ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session.
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation

**Durée totale de l'épreuve : 6H45mn**

Taux de réussite : 100%

Taux d'insertion : 100%

