

Types d'emplois accessibles

- management(e) / gestion de produits non alimentaires ;
- management(e) / gestion de produits alimentaires.

Le métier

Vous exercez votre métier dans plusieurs types de surfaces commerciales à dominante alimentaire ou non alimentaire, qu'elles soient en libre-service ou en vente conseil assistée (hypermarchés, grands magasins, magasins populaires, supermarchés, hard discount, surfaces spécialisées en équipement de la personne, de la maison...).

Vous organisez l'approvisionnement du rayon, assurez la présentation marchande des produits et optimisez les ventes.

Vous êtes chargé(e) de développer et gérer un centre de profit, de manager une équipe (obligation de résultats dans le respect des objectifs définis).

Prérequis pour l'entrée en formation

Deux profils sont possibles :

1. Niveau BAC+1.
2. Diplôme ou titre professionnel de niveau BAC dans le secteur et un an d'expérience professionnelle ou équivalent.

Lors des tests de positionnement effectués par un formateur AFPA, seront évalués :

- ⇒ La bonne pratique du français (élocution fluide, capacité à rédiger, capacité d'analyse et de synthèse) ;
- ⇒ la maîtrise des calculs de base, des pourcentages et de la règle de 3.

Des connaissances en bureautique (Word, Excel, Powerpoint) sont un plus pour la réussite du parcours.

Aptitudes à l'emploi

Goût pour le commerce et la vente, bonne résistance physique à l'amplitude horaire, bonne résistance à la pression quotidienne du chiffre d'affaires, des marges, de l'affluence de la clientèle.

Organisation de la formation

La formation de base délivre les Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) suivants :

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal ;
- optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande ;
- manager l'équipe de l'unité marchande.

Qualification délivrée

Titre professionnel Manager d'Unité Marchande, Niv 5.

Stage de formation professionnelle

D'une durée totale de formation de 1221 heures, soit 9 mois, ce stage comprend une période pratique en entreprise à l'issue de chacun des modules. Ces Périodes Pratiques en Entreprise sont de cinq ou quatre semaines.

Ces périodes en milieu professionnel civil doivent avoir lieu dans des entreprises proposant des activités en rapport avec les connaissances jusque-là acquises par les stagiaires. Réalisables sur tout le territoire métropolitain, dans l'entreprise de son choix, ces mises en situation permettent au stagiaire de découvrir les codes du monde de l'entreprise et de s'y faire apprécier en démontrant son savoir-faire et son savoir-être.

Perspectives d'emploi et de carrière

Toutes les entreprises commerciales sont intéressées par cette formation. Après quelques années d'expérience, vous pouvez devenir chef(fe) de magasin, directeur(trice) adjoint(e), chef(fe) de secteur, responsable achat marketing.