

## MANAGER D'UNIVERS MARCHAND

### DURÉE

6 mois de formation  
dont 2 mois de stage

### LIEU DE FORMATION

23, rue Michael Faraday  
37170 Chambray-Lès-Tours

### FINANCEMENT

CPF, CPF de transition,  
CIF CDD, financements  
pôle emploi...

### NIVEAU

Niveau III (BAC+2)



Éric HUGUENIN  
31, rue des martyrs  
37300 Joué-Lès-Tours  
02 47 67 65 18  
contact@antee-formation.com



**Antée formation**  
apprendre autrement

### ● LE MÉTIER

Le Manager d'Univers Marchand (M.U.M.) développe la dynamique commerciale de son univers marchand et optimise ses ventes en fidélisant et en conquérant de nouveaux clients ainsi que des parts de marché sur la concurrence. Il (elle) organise le merchandising de son rayon afin d'optimiser les ventes. À cette fin, il (elle) analyse et synthétise les informations commerciales et les études de marché relatives à la consommation et à son environnement professionnel.

### ● EMPLOIS VISÉS

Manager d'univers commercial, responsable de magasin, responsable des ventes, chef de rayon.



### ● PRÉREQUIS

- Niveau scolaire : niveau IV (BAC) et/ou selon expérience professionnelle
- Vous avez le sens du service et le goût du contact client, vous aimez travailler en équipe, vous êtes dynamique et autonome

### ● CONTENU

#### Module 1 : Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand

- Organiser et garantir la présentation marchande des produits en magasin.
- Gérer les achats des marchandises de l'univers marchand, veiller à la gestion des stocks et au rangement des produits en réserve.
- Dynamiser les ventes des produits et garantir la qualité du service client

#### Module 2 : Gérer les résultats économiques d'un univers marchand

- Analyser les résultats économiques et bâtir les plans actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand.
- Établir les prévisions économiques de l'univers marchand.

#### Module 3 : Manager l'équipe d'un univers marchand

- Planifier et organiser l'activité de l'équipe de l'univers marchand.
- Gérer l'équipe de l'univers marchand.
- Mener et animer un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne.

#### Compétences transversales :

- Diriger une équipe.
- Organiser, préparer une action.
- Évaluer des performances et/ou des résultats.