

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Niveau 5 BAC+2



RNCP 38676



Enregistrement : 26/02/2024 - **Échéance :** 03/03/2026 - **Certificateur :** Ministère du plein emploi et de l'insertion

LE MÉTIER

Le manager d'unité marchande, dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise :
Organise l'approvisionnement du rayon, assure la présentation marchande des produits et optimise les ventes. Il gère le centre de profit, recueille les informations commerciales, analyse les indicateurs de gestion et bâtit des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés. Il établit également les prévisions de chiffres d'affaires et de marges, anime l'équipe, la dirige, la fait progresser et la fait adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise. Il déploie au quotidien les réglementations et procédures internes, les règles d'hygiène et de sécurité, de sûreté, de qualité et de protection de la santé au travail.

LE PROGRAMME

Activité-type 1

Développer l'efficacité commerciale d'une 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

Activité-type 2

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

- Établir 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

Activité-type 3

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
- Animer l'équipe de l'unité marchande
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✱ Développer les compétences managériales des participants, en leur apprenant à gérer efficacement une équipe et à optimiser les performances commerciales de leur unité.
- ✱ D'acquérir des connaissances sur la gestion des stocks, la mise en place de stratégies de vente, ainsi que sur l'analyse des performances financière
- ✱ Améliorer la relation client et à créer une expérience d'achat positive
- ✱ Sensibiliser les futurs managers aux enjeux de la responsabilité sociale et environnementale dans le commerce

SECTEURS CONCERNÉS

- ✱ Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- ✱ Boutiques
- ✱ Négoces interentreprises

DÉBOUCHÉS (LISTE NON EXHAUSTIVES)

- ✱ Manager de rayon
- ✱ Manager d'univers commercial
- ✱ Responsable de magasin
- ✱ Manager de surface de vente
- ✱ Responsable/animateur

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Niveau 5 BAC+2



RNCP 38676



PRÉ-REQUIS

Niveau 4
Aisance dans l'expression écrite et orale
Connaissance des logiciels Excel et Word

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

ÉQUIVALENCE / PASSERELLE

Aucune équivalence

Poursuite d'études :
Responsable
d'établissement Marchand

ACCESSIBILITÉ

- Contrat de professionnalisation
 - Contrat d'apprentissage
 - Formation continue
 - Locaux adaptés aux PMR
- En cas de situation d'handicap merci de vous rapprocher du service pédagogique pour étudier la possibilité d'adapter et de suivre cette formation.

MODALITÉS DE FORMATION :

Effectif du groupe :

10-15 personnes

Tarif : Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France compétence. Autres cas, nous contacter.

Délai d'accès : Ouverture de session tous les trimestres

Lieu : Sainte Clotilde

Horaires : 8h00-12h/13h-16h00

Rythme : 7h de formation + 28h en entreprise/semaine (cf planning)

La formation se déroule sur **18 mois** soit sur **609 heures**.

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, les équivalents de ce dernier, et les suites de parcours merci de prendre contact avec nous.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Salle climatisée adaptée à la formation selon les desideratas du référentiel
- Ouvrages adaptés
- Pédagogie participative, ludique via des études de cas et mise en situation des projets de groupe

MATÉRIELS MIS À DISPOSITION :



MISE À DISPOSITION
D'ORDINATEURS
PORTABLES



WIFI



IMPRIMANTE
CONNECTÉE



ÉCRANS
INTERACTIFS

MODALITÉS D'ÉVALUATION EN COURS DE FORMATION

Pour le passage du titre certifiant, les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury conformément au référentiel de certification du ministère du travail ; Le titre professionnel MUM peut être également obtenu par capitalisation, à partir de l'obtention d'un premier bloc, le candidat dispose de 5 ans pour valider le titre professionnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation en cours de formation ;
- Evaluation des périodes en entreprises via bilans ;
- Passage du titre certifiant en fin de formation.

@PROPULSE



@PROPULSE



WWW.PROPULSE.RE



0693 44 25 08



pédagogique@propulse.re