

Certifeco.

MANAGER

D'UNITÉ MARCHANDE

Titre professionnel de niveau 5 (Bac+2)
RNCP 32291



LIEUX

Montpellier
Agde

RYTHME

Formation
en alternance

PRÉREQUIS

Niveau 4
(Bac ou équivalent)

FORMAT

Formation en
présentiel

LE MÉTIER

Le manager d'unité marchande est responsable de l'offre produits, de la gestion des stocks, de l'optimisation des ventes et de l'animation de l'équipe pour contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client. Il établit les objectifs commerciaux et budgétaires, organise et coordonne l'activité de l'équipe, réalise les entretiens individuels et anime des actions de formation opérationnelle. L'emploi s'exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire, non alimentaire ou spécialisée. Le manager d'unité marchande est en contact avec les

clients et les fournisseurs, assure l'interface avec les services internes de l'entreprise et prend en compte la RSE. Les horaires de travail peuvent être décalés, des astreintes sont possibles et le travail peut être bruyant et nécessiter des déplacements dans l'espace de vente.

OBJECTIF DE LA FORMATION

L'objectif de cette formation est de maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de manager d'unité marchande et valider le Titre Professionnel de niveau 5 (Bac+2).

A l'issue de la formation, vous devez être capable de :

- 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

PROGRAMME DE LA FORMATION

.....

La formation se compose de 3 blocs de compétences, complétés par des périodes en entreprise.

CCP 1

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.

CCP 2

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.

CCP 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.
- Compétences transversales de l'emploi :
- 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 marchande.

ACCESSIBILITÉ



Délais d'accès

- Un délai de 15 jours minimum avant l'entrée en formation est nécessaire à l'instruction de la demande d'inscription.

Modalités d'accès

- Dans ce délai, le candidat doit remplir un dossier de candidature, fournir la copie de ses diplômes ou titres obtenus et un CV à jour. Une fois ces documents renvoyés, le service pédagogique prend contact avec le candidat pour valider ou invalider son inscription sur le parcours de formation.

Personnes

- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez signaler votre situation au référent handicap de l'école afin d'obtenir des adaptations pour votre action de formation ou les épreuves d'évaluations.

Référente handicap : Mme Suzanne NEVES

Email : formation@certifeco.fr

ORGANISATION PEDAGOGIQUE



MÉTHODES PEDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- 15 apprenants maximum par classe en présentiel
- Parcours individualisé en distanciel
- Enseignement par des professionnels
- Apport de connaissances par exercices pratiques et mises en situation
- Accès à une plateforme de ressources numériques

ÉQUIPEMENTS

- Salle banalisée avec vidéoprojecteur
- Centre de ressources à disposition

MODALITES DE SUIVI ET D'INDIVIDUALISATION

- Feuille de présence
- Entretiens individuels

MODALITES D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

Avant la formation :

- Test de positionnement
- Entretien de positionnement

Pendant la formation :

- Évaluation en cours de formation
- Entretiens individuels de suivi en formation

Après la formation :

- Examen final = passage de la certification
- Mise en situation professionnelle (écrite et/ou oral)
- Entretien individuel avec un jury composé de professionnels
- Possibilité de valider un/des blocs de compétences
- Certificat de réalisation de l'octroi de formation
- Formulaire d'évaluation de la formation

ADMISSION

ALTERNANCE



PRÉSENTIEL



- 12 mois
- Petit groupe (15max)
- 2j en centre / 3j en entreprise

TARIF

Selon barème FRANCE COMPÉTENCES

FINANCEMENT

Pris en charge par l'OPCO

LES DÉBOUCHÉS



ÉQUIVALENCES, PASSERELLES SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- Niveau équivalent obtenu à l'issue de la certification : Bac+2
- Possibilité d'intégration un niveau 6 (Bac+3)

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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

MÉTIERS VISÉS

- manager de rayon
- manager d'espace commercial
- manager de surface de vente
- manager d'univers commercial
- manager de rayon fabrication alimentaire/frais
- manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec
- responsable/animateur
- responsable de magasin
- gestionnaire de centre de profit
- chef de rayon
- responsable de boutique
- gérant de magasin
- responsable de succursale
- responsable de point de vente
- responsable de département

CODE(S) ROME

- D1502 – Management/gestion de rayon produits alimentaires
- D1503 – Management/gestion de rayon produits non alimentaires
- D1301 – Management de magasin de détail
- D1509 – Management de département en grande distribution



AGDE

6 avenue du Grand Large
34300 AGDE
07 66 18 42 28

MONTPELLIER

429 rue de l'Industrie
34078 MONTPELLIER
07 49 02 70 11

www.certifeco.fr