



TITRE PROFESSIONNEL - Niveau 5/BAC +2 MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE H/F

MÉTIER

Le rôle du Manager d'Unité Marchande est de s'assurer de l'attractivité des offres de son unité. Il gère l'équipe commerciale, met en œuvre les stratégies de développement et de fidélisation de la clientèle tout en optimisant la performance économique et la rentabilité de son offre de produits ou de service. Le manager d'unité marchande vise l'atteinte des objectifs de son magasin.

OBJECTIF

Assurer les missions de gestion, d'animation et de développement au sein d'une enseigne. Savoir mettre en valeur une surface de vente et atteindre ses objectifs financiers

PROGRAMME

- **BLOC DE COMPÉTENCES 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
- **BLOC DE COMPÉTENCES 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

Suite du programme

Prise en charge à 100 %	Alternance 1 jour/ semaine
--------------------------------	-----------------------------------

Durée : 700 heures

Public : Tout public

Résultats : Nouvelle session

Prérequis

- Niveau 4 (BAC)
- Bon relationnel client
- Être à l'aise avec les chiffres et le digital.
- Expérience dans le métier souhaitée.

Métiers visés

- Adjoint au responsable / manager de rayon
- Manager d'univers commercial
- Chef de secteur
- Gérant de magasin
- Responsable de boutique / Point de vente

Suite de parcours

Niveau BAC + 3

- Bachelor Européen Management
- Bachelor Européen Merchandising et management commercial
- Licence vente

Blocs de compétences

Possibilité de valider le titre professionnel par blocs de compétences capitalisables à vie !

Dernière mise à jour :
01/24 - RNCP32291

BLOC DE COMPÉTENCES 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.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ☑ Formation présentielle en alternance (1 jour de formation par semaine)
- ☑ Méthode active : mises en situations professionnelles, études de cas
- ☑ Suivi individualisé tout au long de l'action de formation (accompagnement socio-professionnel, livret de suivi apprenti)

ADMISSION

L'accès à ce titre professionnel se fait sur simple entretien et après un test de positionnement. Un CV et une lettre de motivation seront aussi nécessaires. Si besoin, nous proposons des ateliers pour vous aider à les rédiger. Nous contacter.

ÉVALUATION

- ☑ Évaluation des acquis tout au long de l'action
- ☑ Trois évaluations passées en cours de formation correspondant aux trois blocs de compétences du référentiel
- ☑ Évaluation à chaud à l'issue de la formation (questionnaire de satisfaction)

SESSION DE VALIDATION

- ☑ Mise en situation professionnelle
- ☑ Questionnement à partir de productions
- ☑ Entretien technique et final avec un jury professionnel
- ☑ Rédaction du dossier professionnel

➔ **Titre professionnel de niveau 5 délivré par le ministère du travail**

COMMENT BÉNÉFICIER DE CETTE FORMATION ?

Que vous soyez salarié ou demandeur d'emploi, vous pouvez d'ores et déjà prendre contact avec notre centre et vous laisser guider. Un formulaire est aussi disponible sur notre site, si vous préférez être rappelé.

Votre conseiller de formation est **Doris SAINT-ALME** :

☎ 0692 89 91 45

✉ d.saint-alme@cefora.re

MANAGEMENT

OBJECTIFS

OFFRE

STRATÉGIE

FIDÉLISATION

VENTE

3 avenue Théodore Drouhet
Parc 2000 - LE PORT



www.cefora.re

Coût de la formation

Formation en alternance
intégralement prise en charge.

Financement

- OPCO
- CPF
- Plan de développement des compétences
- Pôle emploi / Région
- Financement personnel

Dates

Prochaine session prévue en
2024. (Nous contacter.)

Délai d'accès

Jusqu'à 3 mois après le début
de la formation.

VAE

Formation accessible par la
voie de la VAE (Validation des
Acquis de l'Expérience).
Nous contacter.

Passerelles & équivalences

- TP Manager d'univers mar-
chands
- BTS Management Commer-
cial Opérationnel

Accessibilité

- Locaux accessibles aux
personnes en situation de
handicap
- Possibilité d'adapter la for-
mation aux personnes à mobi-
lité réduite. Nous contacter
- Places de parking souvent
disponibles à proximité du
centre



www.cefora.re

0262 24 40 49
contact@cefora.re

* Document non contractuel pouvant évoluer régulièrement.