



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.

OBJECTIFS

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal tout en optimisant la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande.

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 : Session en cours

- Satisfaction :- %
- Présentation à l'examen :- %
- Réussite :- %

Prérequis :

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

Débouchés & métiers visés :

- Insertion globale : N.C.
- Insertion dans le métier visé : N.C.
- Manager d'univers commercial
- Chef de secteur
- Gérant de magasin
- Responsable de boutique
- Liste complète sur www.francecompetences.fr

Suite de parcours :

- Niveau BAC + 3**
- Bachelor Européen Management
 - Bachelor Européen Merchandising et management commercial
 - Licence vente

Dernière mise à jour :
05/24 RNCP38676
Date d'échéance 03/03/2025

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

➔ **Titre Professionnel de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion. Code RNCP : 38676 - Enregistré le 26/02/2024.**

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

Blocs de compétences :

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

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 :

Sessions prévues régulièrement chaque année. 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).

Passerelles & équivalences :

- TP Manager d'univers marchands
- BTS Management Commercial Opérationnel
- Se référer à www.francecompetences.fr

Accessibilité :

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



www.cefora.re

3 avenue Théodore Drouhet
Parc 2000 - LE PORT



0262 24 40 49
contact@cefora.re