

TP MANAGER D'UNITE MARCHANDE Niv. 5

Formation financée par la Région Grand Est



Manager d'Unité Marchande

Le/la **Manager d'Unité Marchande** assure la responsabilité d'un univers, d'un secteur ou de l'ensemble d'un point de vente. Il/elle intègre la **stratégie marketing multicanal** de l'enseigne afin de développer les ventes complémentaires et fidéliser la clientèle. Il/elle organise l'approvisionnement du rayon, assure la présentation marchande des produits et optimise les ventes.

Il/elle gère le centre de profit, analyse les indicateurs de gestion et bâtit des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés. Il/elle établit les prévisions de chiffre d'affaires et de marges. Il/elle anime l'équipe, la dirige, la fait progresser et adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise. Il/elle dispose d'une large autonomie de décision et d'organisation dans le cadre des politiques et stratégies définies.

Il/elle gère une équipe composée d'adjoints, d'employés commerciaux, de vendeurs, ...

32



Objectifs

Niveau visé : Niveau 5 : Bac + 2

- Organiser et garantir la présentation marchande des produits en magasin, suivre les flux des marchandises de l'univers marchand, optimiser les stocks et veiller au rangement des produits en réserve, dynamiser les ventes des produits et garantir la qualité du service client.
- Analyser les résultats économiques et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand, établir les prévisions économiques de l'univers marchand
- Planifier, organiser et gérer l'équipe et l'activité de l'univers marchand, mener et animer des projets



Prérequis

Niveau 4 validé ou non (Baccalauréat Général, Technologique ou Professionnel, Titre Professionnel, ...)

Conditions particulières liées à l'expérience professionnelle, nous consulter



Programme

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

- 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

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



Débouchés

- ⇒ Manager / Chef de rayon vente, d'univers commercial
- ⇒ Responsable d'univers marchand, de magasin, des ventes
- ⇒ Responsable d'exploitation, Gestionnaire de centre de profit, Chef de secteur



Qualités requises

- ⇒ Mobilité géographique
- ⇒ Relationnel humain
- ⇒ Autonomie et organisation
- ⇒ Rigueur et professionnalisme



Durée, modalités, délais d'accès

- ⇒ Durée variable selon profil : 15 % à 25 % du temps de travail
- ⇒ Alternance au CFA : 1 journée / semaine + 1 semaine à temps plein par trimestre durant 18 à 24 mois selon profil
- ⇒ Entrée possible chaque mois (nous contacter)



Méthodes pédagogiques

- ⇒ Cours magistraux dispensés au travers d'activités heuristiques (Pistes de réflexion sur le thème étudié)
- ⇒ Activités démonstratives
- ⇒ Activités applicatives
- ⇒ Activités en salles spécialisées
- ⇒ Recours aux outils numériques et digitaux tout au long du parcours



Modalités d'évaluation

- ⇒ Pendant la formation, évaluations régulières dans chaque Certificat de Compétences Professionnelles nécessaires à l'élaboration du livret d'évaluation en cours de formation
- ⇒ Pour la validation du diplôme : Examen final avec mise en situation professionnelle, Entretien technique, Entretien final face à un jury de professionnel habilité



Suite de parcours

- ⇒ Licence Professionnelle ou Bachelor dans le domaine Commercial, Management, Marketing



Equivalences

Pour partie, le Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande délivré par le Ministère du Travail comprend des compétences équivalentes au :

- ⇒ BTS Management Commercial Opérationnel



Bloc de compétences

Présentation des blocs du
Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/mcp/32291>



Passerelles

<https://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/classe-passerelle-vers-un-bts-pour-eleve-titulaire-d-un-baccalaureat-professionnel>



Accessibilités

Si vous êtes en situation de handicap, n'hésitez pas à prendre contact avec notre Référent Handicap pour une présentation des mesures dédiées.



Tarif

- ⇒ Gratuité de la formation (Prise en charge par l'OPCO)



Taux de réussite

100 %



Taux de satisfaction

80 %



Contact

Formatrice Référente : Mme Séverine GARREC – s.garrec@formation-de-la-salle.com