



TITRE PROFESSIONNEL

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

PROGRAMME

ACTIVITÉS TYPES 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

Compétence professionnelle 1 : Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

Compétence professionnelle 2 : Piloter l'offre produits de l'unité marchande

Compétence professionnelle 3 : Réaliser le merchandising de l'unité marchande

Compétence professionnelle 4 : Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

ACTIVITÉS TYPES 2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Compétence professionnelle 5 : Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande

Compétence professionnelle 6 : Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

ACTIVITÉS TYPES 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande

Compétence professionnelle 7 : Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande

Compétence professionnelle 8 : Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande

Compétence professionnelle 9 : Accompagner la performance individuelle

Compétence professionnelle 10 : Animer l'équipe de l'unité marchande

Compétence professionnelle 11 : Conduire et animer un projet de l'unité marchande





Objectifs

- Développer et gérer les ventes d'un ou plusieurs rayons
- Encadrer l'équipe de vente,
- Optimiser la performance économique et rentabilité financière



Prérequis

Niveau 4 validé (niveau bac) ou diplôme / certification de niveau équivalent
Bonne connaissance des outils informatiques
Capacités relationnelles et rédactionnelles

Public



Toute personne éligible au contrat d'alternance



Durée

18 mois de formation
1 journée de formation par semaine

Certification RNCP 32292
Niveau 5 Bac+2



Tarif

Pris en charge par l'OPCO.
Selon le référentiel publié par FRANCE
COMPÉTENCES

Accès PSH



Pour toutes informations concernant nos conditions d'accès au public en situation d'handicap.
merci de contacter notre référent handicap :
Mme Florence VIDOT



Débouchés

Manager de surface de vente
Chef(fe) de rayon
Responsable de point de vente

Passerelle



Pour ce titre professionnel, il n'y a pas de passerelle disponible afin d'accéder à cette formation.



Équivalence

BTS Management commercial
opérationnel
BTS Assistant de manager

Suite de parcours



Licence Management
Licence pro Responsable du développement commercial



Validation

Possibilité de validité des blocs de compétences

Taux d'obtention



Taux d'obtention à venir en 2024





Modalités d'évaluation

- Évaluation des acquis en cours de formation
 - Délibération du jury sur la base :
 - du Dossier Professionnel,
 - des résultats aux épreuves de la session d'examen,
 - de la mise en situation professionnelle,
 - de l'entretien final



Méthodes & moyens pédagogiques

Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits - Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias

Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant :

- Deux salles de formation
- Matériel audio-visuel : ordinateurs, vidéo projecteur...
- Ressources documentaires



Accès à la formation

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :

- information collective,
- test de positionnement
- entretien individuelle

Le délai d'accès à nos formations est compris entre 1 et 6 mois en fonction de la date de signature du contrat d'alternance.

Les dates de rentrées correspondent au dates de début des activités types.

