



MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Niveau III (niveau BAC+2)

Les objectifs de formation

Développer la dynamique commerciale de son unité

marchande : optimiser les ventes de produits, innover, conquérir des parts de marché, fidéliser et gagner de nouveaux clients...

Gérer un centre de profit :

analyser les indicateurs de gestion du tableau de bord et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs négociés...

Diriger l'équipe commerciale :

organiser et contrôler le travail des collaborateurs, contribuer à leur recrutement et à leur formation, fédérer l'équipe autour d'un projet...

Exercer son métier dans plusieurs types de surfaces commerciales :

- Hypermarchés
- Supermarchés
- Hard discounts
- Grands Magasins, Magasins populaires...
- Magasins spécialisés (sport, bricolage...)
- Grossistes...

Qu'est-ce qu'un Titre Professionnel ?

Il s'agit d'une certification professionnelle délivrée par le Ministère chargé de l'Emploi.

Ce titre atteste que son titulaire maîtrise les compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'activités inerrantes au métier.

Niveau et qualités requises :

Être titulaire du Baccalauréat ou d'un niveau IV

Être motivé par une activité commerciale, avoir le sens de la communication et des contacts humains et savoir faire preuve d'initiative et d'autonomie.

Durée et modalité de la formation :

Le calendrier de formation prévoit **525 heures sur 15 mois**, à raison d'une semaine de formation par mois.

La formation est accessible en alternance par le biais : **du Contrat d'apprentissage**
du Contrat de Professionnalisation
de la Période de Professionnalisation

La certification est également envisageable pour les personnes déjà salariées en ayant recours au : **CIF, CPF, Plan de Formation** ou encore **V.A.E.**

CONTENU DE LA FORMATION :

Le Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande se compose de 3 certificats de compétences professionnelles (CCP) :

1

CCP 1

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

MODULE 1 : Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

MODULE 2 : Piloter l'offre produits de l'unité marchande

MODULE 3 : Réaliser le merchandising de l'unité marchande

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

2

CCP 2

Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

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

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

3

CCP 3

Manager l'équipe de l'unité marchande

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

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

MODULE 9 : Accompagner la performance individuelle

MODULE 10 : Animer l'équipe de l'unité marchande

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

Validation du Titre :

Le Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande de niveau III est délivré par le Ministère des Affaires Sociales, du Travail et de la Solidarité au candidat issu d'un parcours de formation continu qui a satisfait aux évaluations suivantes :

Évaluations passées en Cours de Formations (ECF).

Une mise en situation professionnelle, suivi d'un entretien technique

L'entretien final avec le jury de professionnels

05 53 63 56 66

mfr.laforce@mfr.asso.fr

mfr-du-bergeracois.com



[mfrlaforce](https://www.facebook.com/mfrlaforce)

MFR du Bergeracois - Route de Picou - BP 12 - 24 130 La Force