

Manager d'unité marchande TP



Niveau 5
(Equivalent BAC +2)



12 mois

Dans un contexte de forte concurrence, le(la) manager est chargé de développer les ventes de son unité marchande, en adéquation avec la stratégie marketing de l'enseigne.

En s'appuyant sur les informations commerciales sur le marché, il(elle) détermine les plans d'actions, gère le centre de profit et anime son équipe afin de satisfaire et fidéliser la clientèle et atteindre les objectifs fixés.

Objectifs généraux de la formation

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de **Manager d'Unité Marchande** et valider le **Titre Professionnel de niveau 5 (équivalent à un BTS ou à un DUT)**.

Certification professionnelle délivrée par le Ministère du Travail.

En cas de réussite partielle à l'examen, des certificats de compétences professionnelles (CCP) sont délivrés par blocs. Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32291/>

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

- **Assurer la responsabilité d'un univers**, d'un secteur ou de l'ensemble d'un point de vente
- **Etablir les prévisions de chiffres d'affaires** et de marges, analyser les indicateurs de gestion et créer des plans d'action, pour atteindre les objectifs commerciaux
- **Organiser l'approvisionnement du rayon**, assurer la présentation marchande des produits et optimiser les ventes
- **Développer les ventes** en appliquant la stratégie marketing de l'enseigne
- **Gérer et animer une équipe**, la diriger, la faire progresser et adhérer aux projets et valeurs de l'entreprise

Objectifs spécifiques de la formation

✓ **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 :**

- Etablir 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

Programme de la formation (minimum 406h)

La formation se compose de 4 modules (blocs de compétences) complétés par l'alternance en entreprise. 58 jours en formation complétés par des jours de FEST (Formation en situation de travail).

Jour 1 : Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, du Dossier Professionnel, de l'examen, du référentiel de compétences REAC. (7h)

Jours 2 à 58 : (de formation) :

- Module 1. Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand : organisation du merchandising du rayon et des produits en magasin - gestion des achats de marchandises, gestion des stocks et rangement des produits en réserve - animation des ventes et garantie du service client d'un univers marchand. (71h)
- Module 2. Gérer les résultats économiques d'un univers marchand : analyse des résultats économiques et définition des plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand - établissement des prévisions économiques de l'univers marchand. (98h)
- Module 3. Manager l'équipe d'un univers marchand : planification et organisation de l'équipe de l'univers marchand - gestion de l'équipe - conduite d'un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne. (98h)
- Modules Excell/Word/Powerpoint. (14h)
- Modules débutants ou intermédiaires en anglais. (14h)
- Module de rédaction du Dossier Professionnel. (14h)
- Mise en situations d'évaluation types. (14h)
- FEST : avec livret de suivi des acquis de compétences en situation de travail. (70h)
- Transversal : approche RSE/HACCP/développement durable
- Révision/préparation à l'examen (14h)

Présentation à l'examen (dans les 3 semaines maximums après la fin de la formation) : 2 jours.

Profil des candidat(e)s



Pour qui :

- Demandeurs d'emploi
- Salarié(e)s
- Apprenti(e)s

Code CPF :

Fiche RNCP : 32291



Prérequis obligatoires :

- Être titulaire d'un diplôme de Bac/Bac+1 ou équivalent de niveau 4 (Brevet professionnel, DAEU, etc.) **OU** avoir un niveau Terminale Général/Technique **OU** un Niveau seconde ou première avec 2 ans d'expériences professionnelles en lien avec le domaine du Titre.



Prérequis souhaités :

- Permis B.
- Goût et aptitudes pour la relation commerciale et le travail en équipe.
- Niveau B1/B2 du CECRL* en Anglais (*Cadre européen commun de référence pour les langues).
- Pratique des logiciels de bureautique (Word/Excel).

Code(s) ROME :

- D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires
- D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires
- D1301 - Management de magasin de détail
- D1509 - Management de département en grande distribution

Débouchés et suite de parcours

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Manager de rayon/d'espace commercial
- Responsable de magasin
- Chef de rayon
- Responsable de boutique/point de vente
- Gérant de magasin

Poursuite de parcours :

- TP Responsable de Petite et Moyenne Structure (équivalent Bac+2)
- Licence management (BAC+3)

Passerelles : (non précisé)

Se référer à la Fiche RNCP sur le site de France Compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32291/>

Tarif et Prise en charge

Tarif pour le candidat : 100% pris en charge

Tarif pour l'organisme financeur : entre 5830€ et 9438€ (montant minimum pour un contrat d'apprentissage fixé sur la base du référentiel France compétence, 0% reste à charge pour l'entreprise).

Plusieurs dispositifs existent pour faire financer une formation, ils dépendent de la situation du candidat et de l'entreprise.

Si vous souhaitez des informations plus détaillées sur les financements et les prises en charge, veuillez contacter nos agences.

➔ Devis sur demande auprès de nos agences

Modalités d'accès et de délai

⇒ Accessibilité :

Recrutement toute l'année, positionnement : Dossier, Tests et/ou entretiens en amont de la formation.

Délais d'accès à la formation : sur demande (2 semaines) *

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap, pour plus d'informations et d'accompagnement veuillez-vous rapprocher de nos assistant(e)s référent(e)s présent(e)s sur chaque site.

⇒ Rythme, durée et horaires de la formation :

Rythme contrat en alternance : 1 jour en CFA / 4 jours en entreprise.

Horaires de la formation : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h.

Durée : à partir 406h au CFA pour un contrat de 12 mois.

**Délais et Durées indicatifs et ajustables en fonction des besoins et des personnes.*

Modalités de validation

- Un **parchemin** pour l'obtention du **Titre complet** ou un **livret de certification (CCP)** pour la réussite partielle à l'examen sont attribués aux candidat(e)s.

Modalités de l'examen (6h45)

- EP1 Mise en situation écrite (4h30)
- EP2 Entretien technique (1h45)
- EP3 Entretien final DP (0h30)

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance entre **présentiel, formation à distance et périodes en entreprise.**
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets.
- Quiz en salle.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation/jeux de rôles.
- Classes virtuelles.
- **Tablettes OU PC.**

Equipe pédagogique

Une équipe de professionnel(le)s expérimenté(e)s dans le métier de votre formation pour vous accompagner dans votre projet.

Modalités d'évaluation

- **Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet** réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- **Dossier professionnel** et ses annexes éventuelles.
- Les résultats des **évaluations passées en cours de formation** pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- **Entretien avec le jury** destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.
- **Livret de suivi des compétences évaluées en FEST.**
- **Grille d'évaluation des acquis** tout au long de la formation.

