

**TITRE PROFESSIONNEL**

**MANAGER**

**D'UNITÉ**

**MARCHANDE**



**Le Manager d'Unité Marchande** organise le merchandising du rayon et des produits, gère les stocks et garantit la présence des assortiments permanents et saisonniers. Il anime et optimise les ventes, établit des prévisions, analyse les indicateurs de gestion et bâtit des plans d'actions. Il forme et monte en compétences les collaborateurs fait adhérer l'équipe aux projets commerciaux.

## CERTIFICATION - DIPLÔME

**Titre professionnel de Niveau 5 (BAC+2)** délivré par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) n° 32291.

## CONTRATS POSSIBLES

- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage

## DURÉE DE LA FORMATION

Formation en centre : **Une journée par semaine**

Total : **536 heures** en contrat de professionnalisation  
**608 heures** en contrat d'apprentissage

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Former des personnes à l'acquisition des compétences et des techniques professionnelles nécessaires à l'exercice du métier de Manager d'Unité Marchande,
- Permettre aux apprenants d'accéder à l'emploi et d'être opérationnels sur un poste de Manager d'Unité Marchande en intégrant en particulier la familiarisation avec le milieu de l'entreprise,
- Obtenir le titre professionnel de « Manager d'Unité Marchande » niveau 5 (BAC+2).

## COMPÉTENCES VISÉES

### 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

### 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 des plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

### Manager l'équipe d'une 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

## MÉTIERS CIBLÉS

Le métier de **Manager d'Unité Marchande** s'exerce dans plusieurs secteurs d'activités, au sein des grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques ou négoce interentreprises.

- **Manager de rayon**
- **Manager d'espace commercial**
- **Manager de surface de vente**
- **Manager d'univers commercial**
- **Manager de rayon fabrication alimentaire/frais**
- **Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec**
- **Responsable/Animateur**
- **Responsable de magasin**
- **Gestionnaire de centre de profit**
- **Chef de rayon**
- **Responsable de boutique**
- **Gérant de magasin**
- **Responsable de succursale**
- **Responsable de point de vente**
- **Responsable de département**

## POURSUITE DE FORMATION

La formation vise l'insertion directe en emploi. Vous pouvez envisager une poursuite de formation dans le cadre d'une licence professionnelle dans les secteurs du commerce ou de la vente.

## PROGRAMME DE LA FORMATION\*

### UF1 – Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

Journée d'intégration  
Matières socioprofessionnelles  
L'appareil commercial  
La réception des marchandises  
Le stockage des produits en réserve  
La gestion des stocks et les commandes  
Les inventaires  
Les différentes démarques  
La politique commerciale de l'entreprise  
La veille commerciale et concurrentielle  
Le drive  
Le e-commerce  
Le commerce responsable et l'économie collaborative  
Le développement durable  
Les différents merchandisages  
L'implantation d'un assortiment dans un linéaire  
La mise en place de l'action commerciale  
Les outils de communication de l'action commerciale  
L'analyse et le suivi des performances commerciales  
La préparation et l'analyse de la vente  
L'accueil physique et téléphonique  
Le diagnostic des besoins  
La fiche produit et l'argumentaire  
Le traitement des objections  
L'enregistrement des marchandises  
La fidélisation et la satisfaction de la clientèle  
L'évaluation et le contrôle des ventes  
Les réclamations et les litiges clients  
Les flux clients  
Base Anglais  
Anglais professionnel  
Pack Intégral bureautique  
Mise en situation CCP 1

### UF2 – Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Les calculs commerciaux  
Les données liées à la gestion commerciale et financière  
Les prévisions économiques et financières de l'unité marchande  
L'analyse des résultats économiques et financiers  
L'élaboration du plan d'actions  
Matières socioprofessionnelles  
Pack Intégral bureautique  
Mise en situation CCP 2

### UF3 – Manager l'équipe de l'unité marchande

Gestion prévisionnelle des ressources humaines  
Droit social  
Les formalités d'embauche et les contrats  
La procédure de départ  
Rédiger et diffuser une offre d'emploi et effectuer une pré-sélection  
Conduire un entretien de recrutement  
Organiser l'intégration d'un nouveau salarié  
Animer une équipe et développer le travail collaboratif  
Assurer la promotion de la santé et de la sécurité des salariés  
Contribuer à l'élaboration et au suivi du plan de formation  
Mener des entretiens avec les salariés  
Planifier, organiser et contrôler le travail de l'équipe  
Faire adhérer l'équipe aux projets commerciaux  
Matières socioprofessionnelles  
Pack Intégral bureautique  
Mise en situation CCP 3

\* Le contenu peut évoluer en fonction du Référentiel RNCP ou du programme

## LES + AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

Les modalités techniques et pédagogiques mises en œuvre, reposent sur des situations d'apprentissage variées disponibles **en présentiel au centre de formation, en distanciel (E-learning) ou mixte (Blended learning)**.

Un suivi du travail réalisé et un **accompagnement individualisé** par une **équipe pédagogique experte**.

Une **planification adaptée** à vos besoins et définie au démarrage.

Une **plateforme e-learning « E-proévolution »** disponible 24h/24 et accessible sur ordinateur ou tablette. Notre outil en ligne vous propose une pédagogie riche : cours vidéo et interactifs, exercices, tests, quizz, études de cas, évaluations, forum, espace collaboratif etc.

Un **formateur référent** qui vous suit tout au long de votre parcours : suivi de votre parcours individuel et adaptation si besoin, accompagnement dans la recherche de votre stage, suivi en entreprise et coaching emploi.

**Les cours collectifs** : avec le formateur en face-à face ou en classe virtuelle

**L'autoformation** : Vous avancez à votre rythme sur votre travail. Vous pouvez envoyer votre travail à un formateur qui assure les corrections et les retours.

**La communauté d'apprenants** : Vous pouvez contacter les autres apprenants, échanger des travaux ou travailler en petits groupes grâce à nos outils collaboratifs.

**Le tutorat pédagogique** : Si vous avez des questions, besoin d'un avis ou d'une correction, vous pouvez contacter à tout moment votre formateur via appel téléphonique, mail ou visio-conférence.

**La hotline technique** : En cas de difficulté (problème informatique, logiciel, connexion internet), vous pouvez contacter à tout moment notre hotline qui vous assistera.

## EXAMEN

**Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury sur :**

La mise en situation professionnelle écrite : à partir d'informations et de consignes, le candidat traite différents dossiers et produit les documents nécessaires, dans le respect des délais et des procédures.

Les résultats des **Évaluations** passées en **Cours de Formation**.

L'entretien technique avec le jury qui permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix relatifs à la mise en situation.

Si les candidats obtiennent seulement un ou plusieurs **Certificats de Compétences Professionnelles**, ils ont la possibilité de se représenter au(x) CCP restant à valider, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel. En cas d'échec complet sans aucun CCP obtenu, les candidats peuvent, après accord du jury, repasser l'examen 3 fois dans un délai d'un an maximum à compter de la date de la première épreuve et dans la limite de la date de validité du Titre professionnel.

**Dans le cadre de la validation par CCP**, le candidat est évalué sur la base des éléments suivants : une épreuve de synthèse et la présentation d'un Dossier Professionnel.

Après obtention de tous les CCP du titre, le jury conduit un entretien avec le candidat pour l'obtention du Titre complet.

## PÉDAGOGIE ADAPTÉE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

**Nous proposons un accompagnement personnalisé et individualisé au regard de la situation du handicap ainsi qu'une possibilité d'aménagements concertés avec le bénéficiaire concerné :**

Mobilisation des aides délivrées dans le cadre de la Prestation de Compensation du Handicap ou les aides de l'Agefiph (aides techniques et humaines, aides à l'adaptation des situations de formation, aides à la mobilité)

Horaires aménagés et mobilier adapté

Compensation via les aides techniques, optiques, informatiques et électroniques : agrandisseur d'écran (logiciel zoom-texte, lecteurs d'écran, reconnaissance vocale, trackball, joystick, claviers spécifiques, contacteurs...)

Sollicitation d'une interface ou d'un interprète LSF

Adaptation des supports visuels, documents simplifiés

Possibilité d'aménagement des modalités de certification (situation d'examen)

Possibilité de mobiliser le référent handicap de Retravailler dans l'ouest et notre réseau de partenaires handicap local

## ACCESSIBILITÉ DES LOCAUX AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

**Nos centres de formation sont accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite :**

Accueil adapté

Plan d'accessibilité affiché sur site

## LES CONDITIONS D'ACCÈS

### Pré requis pédagogiques :

- Niveau 4 (BAC) validé
- Être à l'aise avec les chiffres
- Esprit rigoureux et méthodique
- Facilité d'expression orale et écrite
- Autonomie et disponibilité
- Capacité à accepter les contraintes liées au métier (travail à horaires irréguliers, le week-end, port de charges lourdes, résister à la station debout et gérer son stress pour l'atteinte des objectifs du magasin...)
- Avoir une expérience dans le commerce

### Pré requis techniques (*Si la formation se déroule tout ou partie à distance*) :

- 8Go de mémoire vive (ou RAM)
- 6Go d'espace disque disponible
- Au minimum, la version 10 du système d'exploitation Windows®
- Un processeur Intel Core i5 minimum
- Un accès Internet opérationnel en continu
- Une webcam en bon état de fonctionnement

## MODALITÉ DE FINANCEMENT POSSIBLE

Prise en charge du coût de la formation par l'employeur.

## ÉTAPES D'INSCRIPTION

### La phase d'inscription sur la formation comporte 4 étapes :

- 1 - Prise de contact avec notre organisme.
- 2 - Participation à une réunion d'information collective.
- 3 - Des tests de sélection permettant d'évaluer vos pré acquis (les compétences que vous avez déjà).
- 4 - Un entretien individuel permettant :
  - d'évaluer vos prérequis techniques et pédagogiques
  - de confirmer votre identité et votre projet professionnel
  - d'évaluer les freins qui pourraient entraver l'entrée en formation

**Pour tous renseignements ou demande de devis,  
contactez notre plateforme d'informations :**



**02 49 09 14 59**

[candidat.rwo@retravailler.org](mailto:candidat.rwo@retravailler.org)

[www.retravailler-ouest.fr](http://www.retravailler-ouest.fr)