

TITRE PROFESSIONNEL

MANAGER

D'UNITÉ

MARCHANDE

Re-travailler

dans l'OUEST



**Le-la 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-elle anime et optimise les ventes, établit des prévisions, analyse les indicateurs de gestion et bâtit des plans d'action. Il-elle 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 et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) n° 32291.

## DURÉE DE LA FORMATION

Formation en centre : **875h**

Immersion en entreprise : **350h**

Total : **1225 heures**

## 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

- Établir 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 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
- Mener et animer un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne

## MÉTIERS CIBLÉS

**Le-la Manager d'Unité Marchande** exerce dans les grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées ; les boutiques ou encore les négoce interentreprises.

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Responsable/animateur·rice
- Responsable de succursale
- Responsable de département
- Gestionnaire de centre de profit
- Responsable de magasin

## POURSUITE DE FORMATION

La formation vise l'insertion directe en emploi. Vous pouvez envisager une poursuite de formation dans le cadre d'un titre professionnel (niveau 6 – BAC+3), ou d'une licence professionnelle dans les secteurs du management et de la gestion commerciale.

## PROGRAMME DE LA FORMATION\*

### CCP1 – Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande

L'appareil commercial  
Le e-commerce  
Le drive  
Le commerce responsable et l'économie collaborative  
Le développement durable  
La réception des marchandises  
Le stockage des produits en réserve  
Les inventaires  
Les différentes démarques  
La gestion des stocks et les commandes  
La veille commerciale et concurrentielle  
La politique commerciale de l'entreprise  
Les différents merchandisages  
L'implantation d'un assortiment dans un linéaire  
Les outils de communication de l'action promotionnelle  
La mise en place 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  
L'évaluation et le contrôle des ventes  
La fidélisation et la satisfaction de la clientèle  
Les réclamations et les litiges clients  
Les flux clients  
Communication orale et écrite  
Base Anglais  
Anglais professionnel  
Environnement Internet et recherche Web  
Sécurité

### CCP2 – 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  
Mathématiques  
Tableur  
PréAO

### CCP3 – Manager l'équipe de l'unité marchande

Gérer l'administration du personnel  
Droit social  
Gestion prévisionnelle des ressources humaines  
Rédiger et diffuser une offre d'emploi et effectuer une pré-sélection  
Conduire un entretien de recrutement  
Organiser l'intégration d'un nouveau salarié  
Contribuer à l'élaboration et au suivi du plan de formation  
Animer une équipe et développer le travail collaboratif  
Assurer la promotion de la santé et de la sécurité des salariés  
Planifier, organiser et contrôler le travail de l'équipe  
Faire adhérer l'équipe aux projets commerciaux  
Mener des entretiens avec les salariés  
Travail collaboratif  
Traitement de texte  
Anglais professionnel  
Messagerie électronique  
Travailler en mode projet

### Modules d'accompagnement à la certification et à l'emploi

*\*Le contenu peut évoluer en fonction du Référenciel 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 à compter de la date de la première épreuve et dans la limite de la date de validité du titre professionnel.

**Dans le cadre d'une validation partielle par CCP**, le candidat est évalué pour chaque CCP 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.

## 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 :

- Être âgées d'au moins 16 ans (au moment de l'entrée en formation)
- Être volontaires pour s'inscrire dans un parcours de formation visant l'accès à une certification (totale ou partielle)
- Avoir un état de santé stabilisé ou bénéficier d'une prise en charge ou d'une compensation
- Avoir levé les freins à l'entrée en formation (logement, garde d'enfants, transport.)
- Pour les personnes étrangères, avoir un titre de séjour permettant le suivi de la totalité de la formation pour les personnes étrangères
- Connaître les contraintes liées à la pratique du métier (horaires décalées, contraintes physiques : port de charge, endurance, conduite, rythme de travail)
- Être en capacité d'exercer le métier en tenant compte des contraintes (avec ou sans compensation)
- Satisfaire aux tests d'entrée

## 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

**Cette formation est ouverte aux demandeurs-ses d'emploi. Elle est dispensée dans le cadre du dispositif régional VISA MÉTIERS. La formation est financée par la région Pays de la Loire.**



### Conditions :

- Sorti du système de formation initiale depuis au moins six mois
- Pour les étranger-ère-s, avoir un titre de séjour valide pour la totalité de la formation
- Ne pas avoir effectué de formations qualifiantes financées par le Conseil Régional depuis 24 mois

## ÉTAPES D'INSCRIPTION

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

- 1 - Transmission du Dossier de Pré-inscription avec les pièces demandées.
- 2 - Participation à une réunion d'information.
- 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**

Prix d'un appel local

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

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