

Niveau 5

Bac +2

LES TITRES PRO



DISTRICOM
FORMATION

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

DATE DE LA FORMATION :

09 Septembre 2024

au 17 Octobre 2025

Session 18

DURÉE DE LA FORMATION

12 mois (476 heures)

ALTERNANCE

14 heures en formation

(Lundi & Mardi)

21 heures en entreprise

MODALITÉS D'ACCÈS :

Selon le dispositif d'accès à la formation :

- Information individuelle ou collective
- Dossier d'admission
- Entretien individuel de conseil en formation
- Tests d'évaluation des acquis

DÉLAIS D'ACCÈS :

Entre 1 et 3 mois selon le calendrier de la formation et le dispositif de financement mobilisé

FINANCEMENT

Contrat Apprentissage, Contrat Professionnalisation CPF, Pro A, financements Pôle Emploi...

COÛT DE LA FORMATION

A partir de 4 000 €

Sous contrat d'apprentissage : les frais de scolarité sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise et l'apprenant est rémunéré en fonction des barèmes en vigueur.

ACCESSIBILITE

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à en faire part à notre référent handicap.



PRE REQUIS

Niveau 4 validé (niveau bac) ou diplôme /certification de niveau équivalent et/ou selon expérience professionnelle de 2 ans dans le domaine commercial

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les stagiaires doivent être capable de :

- **Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal**
- **Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande**
- **Manager l'équipe de l'unité marchande**

LE MÉTIER

Le Manager d'Unité Marchande assure la responsabilité d'une unité marchande dans un environnement omnicanal. Dans un contexte de forte concurrence, le manager est chargé de développer les ventes de son unité marchande, en adéquation avec la stratégie commerciale de l'enseigne. Afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, le manager d'unité marchande pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes. Il suit et analyse les états de vente et adapte les stocks et les gammes de produits. Il maintient la continuité du parcours client en tenant compte de l'offre produit et des modes de consommation des clients.

Il gère et anime son équipe et accompagne la performance individuelle et collective de ses collaborateurs. Il organise et coordonne l'activité de l'équipe, assure le recrutement des collaborateurs, conçoit des plans de formation, réalise les entretiens individuels et conduit et anime les projets commerciaux de l'unité marchande.

Le manager assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande. Il établit un compte de résultat prévisionnel annuel et calcule les objectifs mensuels, hebdomadaires et quotidiens.

CONTENU PEDAGOGIQUE

CCP 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal 98 heures

- . 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 compte le parcours d'achat

CCP 2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande 49 heures

- . Établir les prévisions économique et financière de l'unité marchande
- . Analyser les résultats économiques financière et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

CCP 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande 112 heures

- . 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 une équipe de l'unité marchande
- . Conduire et animer un projet de l'unité marchande

Modules transversaux 126 heures

- . Bureautique - Suite Office Microsoft
- . Cadre légal et règlementaire du management
- . Sécurité, Hygiène et gestes professionnels
- . RSE & Développement durable
- . Atelier insertion - techniques de Recherche d'Emploi et d'entreprise en alternance
- . Droits et devoirs des Apprentis
- . Journée de cohésion d'équipe

Évaluation et certification 63 heures

- . Aide à la rédaction du dossier professionnel et préparation examen (examen blanc)
- . Bilan intermédiaire et bilan final
- . Certification jurys DEETS

NIVEAU

Niveau 5 (BAC +2)

TAUX DE REUSSITE en 2023 :

100%

TAUX D'INSERTION GLOBAL

(à 6 mois) en 2023 : 77%

VAE

Certification possible dans le cadre d'une procédure de Validation des Acquis de l'Expérience

<https://www.districtformation.com/la-vae>

Référent de la formation :

Philippe CHAUDRON

0690 51.80.28

pc.districtformation@gmail.com

LIEU DE FORMATION

DISTRICOM FORMATION

immeuble Palmeraie

1^{er} et 2^{ème} étage

97122 BAIE-MAHAULT

0590 25 32 43

info@districtformation.com

www.districtformation.com

Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi

7h00 à 16h



**DISTRICOM
FORMATION**

Fiche modifiée le 01/04/2024

● MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- . Méthodes pédagogiques actives prenant appui sur les compétences professionnelles
- . Animations présentiels et/ou distanciel, Blende Learning
- . Pédagogie innovante par les applications, mises en situations professionnelles, jeux de rôles, Business Game...
- . Plate-forme pédagogique et collaborative (www.districtformation.fr)
- . Connexion Internet haut débit, écrans interactifs, salles de formation
- . Accompagnement et suivis individualisés sur l'ensemble du parcours de formation
- . Équipe pédagogique composée de professionnels du commerce et de la distribution et formée à la pédagogie des adultes

● MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

- . D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questions à partir de production(s)
- . D'un dossier professionnel faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- . Des résultats des évaluations passées en cours de formations pour les candidats issu d'un parcours de formation

● VALIDATION ET SANCTION

L'ensemble des modules (3 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 Manager d'Unité Marchande. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules.

N'hésitez pas à vous rendre sur notre site internet <https://www.districtformation.com> pour les dates de session et les modalités d'admission.

● SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

. L'emploi de manager d'unité marchande s'exerce en petite, moyenne ou grandes surfaces, alimentaire, non-alimentaire, spécialisée, dans l'espace de vente, dans les réserves et dans un bureau

Type d'emplois accessibles :

Manager de rayon, responsable de secteur, responsable de magasin, chef de rayon, manager d'espace commercial, responsable de boutique...

Code(s) ROME : D1502, D1301, D1503, D1509 (Management de magasin de détail/management gestion de rayon produits alimentaires/non alimentaires, management de la grande distribution)

Code(s) NSF : 312m, 324t - Commerce, vente

Formacode(s) : 34587 Grande Distribution - 34056 Administration ventes

● POURSUITE D'ÉTUDES

- . Licence professionnel ou Bachelor (Niveau 6 - Bac+3) :
- Manager Commerce Retail (Districtom Formation)
- Management, Distribution, E-commerce
- Management des Organisations

Titre professionnel inscrit au RNCP par arrêté en date du 26/02/2024 relatif au titre professionnel de manager d'unité marchande et publié au Journal Officiel en date du 03/02/2024 sous l'intitulé « Manager d'Unité marchande », niveau 5, code NSF 312m, code ROME D1502, Formacode 34587

Code RNCP 38676 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion



PROGRAMME DE FORMATION DU TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE - NIVEAU 5 (Bac +2)

| TITRE PROFESSIONNEL MUM SESSION 18 "MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE" 09 SEPTEMBRE 2024 AU 17 OCTOBRE 2025 (LUNDI & MARDI) | <i>Durée</i> | |
|---|--------------|--------------------|
| OUVERTURE ET ACCUEIL DE LA FORMATION | 7 | |
| PÉRIODE D'INTÉGRATION AUX MÉTIERS DU MANAGEMENT | 21 | |
| CCP 1 - DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL | 98 | |
| MODULE 1 - Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande | 21 | |
| MODULE 2 - Piloter l'offre produit de l'unité marchande | 28 | |
| MODULE 3 - Réaliser le merchandising de l'unité marchande | 28 | |
| MODULE 4 - Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant compte le parcours d'achat | 21 | |
| CCP 2 - OPTIMISER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET LA RENTABILITÉ FINANCIÈRE DE L'UNITÉ MARCHANDE | 49 | |
| MODULE 5 - Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande | 21 | |
| MODULE 6 - Analyser les résultats économiques financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande | 28 | |
| CCP 3 - MANAGER L'ÉQUIPE DE L'UNITÉ MARCHANDE | 112 | |
| MODULE INTRODUCTIF - Les fondamentaux du management <i>Fonction, missions et posture professionnelle</i> | 7 | |
| MODULE 7 - Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande (Business Game) | 21 | |
| MODULE 8 - Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande | 21 | |
| MODULE 9 - Accompagner la performance individuelle | 21 | |
| MODULE 10 - Animer l'équipe de l'unité marchande | 21 | |
| MODULE 11 - Conduire et animer un projet de l'unité marchande | 21 | |
| MODULES TRANSVERSAUX | | |
| MODULE 12 - Bureautique - Suite Office Microsoft | 49 | |
| MODULE 13 - Le cadre légal et réglementaire du management | 14 | |
| MODULE 14 - Sécurité, Hygiène et Gestes professionnels | 21 | |
| MODULE 15 - RSE & Développement durable | 14 | |
| MODULE 16 - Atelier insertion TRE | 14 | |
| MODULE 16 - Droit des apprentis et élection délégués | 7 | |
| MODULE 17 - Journée cohésion | 7 | |
| <i>Volume horaire modules transversaux</i> | 126 | |
| VOLUME FORMATION FACE À FACE | | 413 |
| ÉVALUATION & CERTIFICATION | | |
| Préparation examen & Rédaction du dossier professionnel | 28 | Équipe pédagogique |
| Bilan intermédiaire et bilan final | 7 | Philippe CHAUDRON |
| CERTIFICATION - Évaluation finale | 28 | Jury DEETS |
| <i>Volume horaire évaluation et certification</i> | 63 | |
| VOLUME TOTAL DE LA FORMATION DU TITRE PROFESSIONNEL | | 476 |