

Eligible au
CPF

Code 244924



DISTRICOM
formation

Validez votre expérience, développons vos compétences !

Titre Professionnel MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE, niveau 5

(Nomenclature européenne par le décret du 8 janvier 2019)

Le titre professionnel Manager d'unité marchande niveau 5 (code NSF : 312m) se compose de trois activités types, chaque activité type comportant les compétences nécessaires à sa réalisation. A chaque activité type correspond un certificat de compétences professionnelles (CCP).

Le Métier

Le (la) manager d'unité marchande exerce son métier dans plusieurs types de surfaces commerciales à dominante alimentaire ou non alimentaire, qu'elles soient en libre-service ou en vente conseil assistée : hypermarchés, grands magasins, supermarchés, les hard-discount, grossistes, surfaces spécialisées en équipement de la personne, de la maison, en sports loisirs, en bricolage.

Il/elle a une obligation de résultats dans le respect des objectifs définis.

Objectifs

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

- Optimiser la dynamique commerciale de la structure
- Gérer les résultats économiques
- Assurer l'approvisionnement du magasin et l'optimisation des rayons
- Recruter, Planifier, former, faire évoluer, et motiver son équipe

CCP32291BC01 – 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

CCP32291BC02 – 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 les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

CCP32291BC03 – 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

Admission

Inscription à la formation selon l'objectif : Parcours Titre ou Parcours Certificat de compétences professionnelles

Inscription par la VAE : Accompagnement de 24H (sous conditions d'éligibilité)

Pré Requis

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4 ou d'un niveau d'expérience équivalent. Avoir un projet professionnel dans le secteur du commerce validé par une première expérience ou un premier contact avec le métier. Potentiel managérial (capacité à diriger, à encadrer, à organiser).

Capacités et aptitudes

Vous avez le sens du service et de la relation client, Vous êtes autonome, Vous avez une bonne présentation, Vous êtes dynamique et investi.

Accessibilité aux personnes handicapés

Prix : Nous consulter

Débouchés

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement : Grandes et moyennes surfaces à prédominance alimentaire, Entrepôt, Magasins spécialisés, Boutiques, Négoces inter-entreprises.

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

Adjoint directeur, Adjoint responsable de magasin, Responsable de point de vente, Responsable d'entrepôt, Chef d'équipe

Moyens pédagogiques :

Présentiel, digital et Blended Learning -Powerpoint - plateforme collaborative Districom formation - visioconférence - tableau blanc interactif partagé

Les formations complémentaires

Formation complémentaire permettant d'atteindre le niveau 2 (licence) : responsable de la stratégie marketing et du Développement commercial omnicanal



EURL - CODE NAF 8559A - SIRET 75163954300048 - OF 95 97 01764 97
2^{ème} étage – Immeuble la Palmeraie
Moudong Nord- 97 122 BAIE – MAHAULT
Tél : 05 90 25 32 43 - E-mail : info@districomformation.com



**MODULES DU TITRE PROFESSIONNEL MUM
"MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE"**



DISTRICOM
formation
Validez votre expérience, développons vos compétences !

	Durée
CCP 1 - DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL	126
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 compte le parcours d'achat	
CCP 2 - OPTIMISER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET LA RENTABILITÉ FINANCIÈRE DE L'UNITÉ MARCHANDE	77
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	
CCP 3 - MANAGER L'ÉQUIPE DE L'UNITÉ MARCHANDE	113
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	
Volume horaire modules du titre professionnel	316
MODULES TRANSVERSAUX	
MODULE 12 - Les bases de la législation sociale	
MODULE 13 - Initiation au marketing digital	
MODULE 14 - Gestion des risques - Sécurité et hygiène	
MODULE 15 - Bureautique	
MODULE 16 - RSE	
MODULE 17 - Techniques de recherche d'emploi	
MODULE 18 - Communication orale	
MODULE 19 - PNL - Développement personnel	
MODULE 20 - Mettre en œuvre et présenter une opération commerciale (Collectif) - Évaluation formative	
Volume horaire modules transversaux	174
ÉVALUATION & CERTIFICATION	
Accueil & Plateforme collaborative	
Préparation et rédaction du dossier professionnel	
Examen blanc	
Bilan intermédiaire à 6 mois	
CERTIFICATION - Évaluation finale	
Volume horaire évaluation et certification	91
VOLUME TOTAL DE LA FORMATION DU TITRE PROFESSIONNEL.	581 heures
Méthodes d'évaluations : Evaluations en cours de formation - Session de validation	
Contact : 0590 25 32 43 – admission sur entretien + test de positionnement si nécessaire	
Mail : info@districomformation.com	

