

TITRE PRO – Manager d'Unité Marchande

RNCP38676

OBJECTIFS



Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation des clients, tout en respectant la stratégie commerciale de l'entreprise

Piloter l'offre produits, tout en maintenant l'unité marchande attractive, gérant les stocks et optimisant les ventes

Gérer et animer l'équipe, en accompagnant la performance individuelle de chaque collaborateur

Assurer la gestion financière et économique de l'unité marchande, en contribuant à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, ainsi qu'à l'optimisation du rendement économique et financier



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Public concerné : Toute personne souhaitant être formée au métier de manager des unités marchandes.

Prérequis : niveau BAC (niveau 4) + test de positionnement



MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÉS

Inscription entrées/sorties **en permanence**.

Entretien individuel et possibilités de semaine d'immersion

Type de contrat : contrat d'apprentissage

Formations accessibles à toute personne en situation de handicap



COÛT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est **pris en charge par l'Opco** de l'entreprise.

Elle est donc **totalemenr gratuite pour les alternants** (pas de frais d'inscriptions ou d'équipements).



QUALIFICATION DES INTERVENANTS :

Formateurs expérimentés avec une expérience professionnelle en commerce

Maîtrise de la plateforme elearning et de la totalité des parcours de formation multimodale :
(coaching présentiel et distanciel, face à face pédagogique...)



MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES :

Attribution hebdomadaire de parcours de formation sur une plateforme elearning favorisant l'apprentissage et les échanges collaboratifs.

L'avancée dépend de l'**acquisition d'un niveau prédéterminé, avec évaluation** pour chaque parcours. La plateforme offre des **interactions synchrones et asynchrones**, incluant : parcours de connaissances, travaux pratiques, fiches vocabulaire, exercices, travaux d'analyse, révisions, et projets personnalisés.

Un **appel hebdomadaire avec le formateur** fait le point sur les progrès et les obstacles. Une **hotline est disponible pour assistance pédagogique et technique**. Le **formateur se rend sur site tous les 6 à 8 semaines** pour évaluations et ateliers.

CONTENU DE LA FORMATION :

BLOC 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 marchandisage 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

BLOC 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.

BLOC 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.

MODALITÉS OPÉRATIONNELLES :

Durée et organisation

- Durée : 14 mois
- Organisation : distancielle coachée, classe virtuelle ou en entreprise, montage de dossiers professionnels encadrés, séquences de formation et d'évaluation en entreprise, 1 séminaires en présentiel d'une semaine

Nombre d'heures de formation : 466 heures

Rythme alternance : 27h/ entreprise et 8h/ formation par semaine

Possibilités de valider un/des blocs de compétences :
Non

Equivalence : Oui – Bac+2

Sanction visée : Titre professionnel Manager d'Unité Marchande

Matériel nécessaire pour suivre la formation :
PC avec connexion internet (fourni par le CFA ou l'entreprise)
Matériel pour prise de notes.



MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

- **Certification de chacun des parcours d'apprentissage elearning**
- **Correction et évaluation** des travaux et exercices par le formateur
 - **Analyse mensuelle des statistiques** (taux de complétion et de réussite)
- **Évaluation tripartite** tuteur / formateur / apprenant des compétences professionnelles attendues.
- **Évaluations formelles** en cours de formation / ECF
 - **Épreuve finale** de certifications
 - **Accompagnement socioéducatif**



MODALITÉS D'OBTENTION DU TITRE :

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- **Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet** réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnement à partir de production(s) si prévus au référentiel d'évaluation
 - **Résultats des évaluations passées** en cours de formation
 - **Dossier professionnel** dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au référentiel d'évaluation
- **Entretien final avec le jury**

ET APRES ?

Suite de parcours :

Possibilité de poursuivre avec un :

- Bachelor (en lien avec la formation titre pro MUM) – Bac+3
- Licence pro (en lien avec la formation titre pro MUM) – Bac+3

Les débouchés :

- 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

Contact :

Par mail : contact@alterline.fr

Par téléphone : 0320222951

Par notre site internet : www.alterline.fr



Taux d'insertion vers l'emploi
à 6 mois :
78%

