

Formation  
Longue

Titre professionnel

4500€

sans contrat

Avec contrat : Montant fixé & financé  
par l'OPCO

TARIF NET DE TVA

Niveau 5 (BAC+2) - RNCP 32291

MANAGER  
D'UNITÉ  
MARCHANDE

3  
2  
2  
9  
1

## L'objectif

Le Manager d'Unité Marchande entretient et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients, tout en sachant rendre service à ceux-ci. Il suit et analyse les états des ventes en utilisant les applicatifs de l'entreprise et adapte les stocks et les gammes de produits.

## Les objectifs de la formation

A L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA 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



### Pré-requis et délais d'accès

- BAC ou équivalent
- Français lu, écrit, parlé
- Délai d'accès : 2 semaines

### Public et fréquence

- Tout public
- 15 personnes en présentiel
- 420 heures CF calendrier de passage



### Modalités d'inscription

- Adresser un dossier de candidature
- Entretien physique ou téléphonique
- Test de positionnement en français
- Test de positionnement métier

### Profil du formateur

Formateurs experts  
Et professionnels

## CONTACT FORMATION



1 rue du Luxembourg  
93000 Bobigny



[www.educ-action.fr](http://www.educ-action.fr)



07 69 76 42 93



[contact@educ-action.fr](mailto:contact@educ-action.fr)



Référent handicap

Nom: TOUNKARA

Prénom: KOKO

Tel: 07 69 76 42 93

# CONTENU ET MODALITÉS D'EXAMENS

## CCP 1 - DÉVELOPPEMENT DE 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.

## CCP 2 - OPTIMISATION DE 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.

## CCP 3 - MANAGEMENT D'ÉQUIPE D'UNITÉ MARCHANDE

- Recruter et intégrer un collaborateur
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe
- Accompagner la performance individuelle.
- Animer l'équipe de l'unité marchande.
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande.
- Compétences transversales de l'emploi :
- Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail.
- Transmettre les consignes oralement et par écrit.
- Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité.
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité.

## VALIDATION

Titre professionnel **MANAGER D'UNITÉ**

**MARCHANDE** si réussite à l'examen.

Attestation de compétence et de fin de formation

## MÉTHODES, MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

#### Affirmative :

La méthode affirmative permet aux stagiaires de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par nos formateurs pour des actions d'information ou pour des apports théoriques.

#### Interrogative :

Permet aux stagiaires de découvrir par eux-mêmes des contenus nouveaux. Le formateur transmet un savoir à travers des questions qui permettent aux participants de réfléchir et de trouver des réponses pertinentes.

#### Découverte :

Cette méthode suscite l'imagination des stagiaires pour les mener à de nouvelles découvertes. Elle utilise par exemple le brainstorming.

#### Démonstrative :

Dans la méthode démonstrative, les stagiaires apprennent par la pratique. Elle se base sur des exercices. Le formateur « fait », « fait faire » et « Refait ».

### MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

- 1 salle de cours
- 1 poste de travail par binôme
- Outils informatiques avec suite bureautique et accès internet haut débit
- Les exposés
- Les exercices
- Les études de cas
- Les simulations

### SUIVI ET ÉVALUATION

#### LES MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE L'ACTION :

- Rapports de stage
- Bilans intermédiaires
- Feuilles de présence émargées par les stagiaires

#### LES MOYENS PERMETTANT D'EN ÉVALUER LES RÉSULTATS (PENDANT OU AU TERME DE L'ACTION):

- Questions orales ou écrites (QCM)
- Dossiers à réaliser
- Mise en situation
- Entretien avec jury professionnel

#### APRÈS LA FORMATION:

POSSIBILITÉ DE FORMATION EN NIVEAU 6 (BAC +3) : BACHELOR OU LICENCE ;

EMPLOIS ACCESSIBLES : MANAGER DE RAYON, GÉRANT DE MAGASIN, RESPONSABLE

#accessibleatous

