

## Manager d'Unité Marchande



### Objectif :

Obtention du Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (Niv. III), délivré par le Ministère du Travail ou l'un de ses trois Certificats de Compétences Professionnelles.

### Description :

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, 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 gère et anime l'équipe commerciale.

### Contenu de la formation :

L'action se décompose en trois CCP (Certificats de Compétences Professionnelles) :

#### 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 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.

#### 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.

#### 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.



### Public :

Salariés et demandeurs d'emploi.

### Prérequis :

Public désirant travailler comme manager en commerce/distribution. Connaissance du commerce et de la distribution nécessaire. Capacité à manager une équipe, écoute, sens du contact. Autonomie. Flexibilité horaire, horaires décalés. Avoir le niveau BAC.

### Modalités de positionnement :

Un entretien de positionnement (durée 1H30) sera effectué avant le démarrage de l'action afin de valider l'inscription à la certification visée.



### Modalités d'évaluation :

Une évaluation continue sera effectuée tout au long du parcours de formation. Un livret de stage est remis à chaque stagiaire.

### Modalités de suivi :

Un suivi tripartite est réalisé lors de la ou des périodes d'application en entreprise.

### Validation finale :

À l'issue du parcours de formation, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels dans le but d'obtenir son diplôme.

Aussi, chaque CCP peut être passé individuellement. Le titre complet sera validé après la capitalisation des trois CCP et d'un entretien final avec un jury de professionnels.

## Manager d'Unité Marchande

Démarches et méthodes pédagogiques :

Le parcours de formation est composé :

- d'une période de face à face pédagogique individualisée comprenant apprentissage théorique, mises en situation professionnelle et travaux pratiques,
- d'une période d'application en entreprise.

Durée :

735 heures en centre, 315 heures en entreprise.

Soit un total de 1 050 heures.

Formation en présentiel.

Coût de la formation :

Pour les **demandeurs d'emploi**, la formation peut être financée par un commanditaire public (Conseil Régional Hauts de France, Pôle emploi...). Pour les **salariés** le coût de la formation est de 15€/heure. Le financement sera prélevé à travers votre Compte Personnel de Formation.

Frais d'inscription à l'examen :

Néant.

Lieu de formation :

Office Intercommunal – MIEP Michel Dumoulin  
52 rue Carnot – 59155 FACHES THUMESNIL

Conditions d'accessibilité :

Rampe d'accès aux personnes à mobilité réduite.

Horaires :

Du lundi au vendredi :

De 09H00 à 12H30 et de 13H45 à 17H15.

+ de renseignements : [contact@loffice-asso.fr](mailto:contact@loffice-asso.fr)

