



SUCCESS FORMATION
L'alternance la voie de votre réussite

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

RNCP 52291



BAC+2

LE MÉTIER

Le manager d'unité marchande, dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise : Organise l'approvisionnement du rayon, assure la présentation marchande des produits et optimise les ventes. Il gère le centre de profit, recueille les informations commerciales, analyse les indicateurs de gestion et bâtit des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés. Il établit également les prévisions de chiffres d'affaires et de marges, anime l'équipe, la dirige, la fait progresser et la fait adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise. Il déploie au quotidien les règlementations et procédures internes, les règles d'hygiène et de sécurité, de sûreté, de qualité et de protection de la santé au travail.

MODALITÉS DE FORMATION :

Effectif du groupe :

10-15 personnes

Tarif :

Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France compétence. Autres cas, nous contacter.

Délai d'accès :

Ouverture de session tous les trimestres

Lieu : Casabona

Horaires :

8h30-12h/13h-16h30

Rythme :

7h de formation

+ 28h en

entreprise/semaine

(cf planning)

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, les équivalents de ce dernier, et les suites de parcours merci de prendre contact avec nous.

SECTEURS CONCERNÉS

Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées/boutiques/négoce interentreprises

DÉBOUCHÉS Liste non-exhaustive

1. Manager de rayon / d'espace commercial / de surface de vente
2. Responsable de magasin ;
3. Gestionnaire de centre de profit
4. Responsable de point de vente.



PROGRAMME

ACTIVITE 1 : DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

- 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 de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omniscanal.

ACTIVITE 2 : OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'UNITE 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.

ACTIVITE 3: MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande ;
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité ;
- Accompagner la performance individuelle ;
- Animer l'équipe de l'unité marchande ;
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande.

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

- Salle climatisée adaptée à la formation selon les desideratas du référentiel ;
- Mise à disposition d'ordinateurs portables, wifi, imprimante connectée, écrans interactifs et ouvrages adaptés.



MODALITÉS D'ÉVALUATION EN COURS DE FORMATION :

- Evaluation en cours de formation ;
- Evaluation des périodes en entreprises via bilans ;
- Passage du titre certifiant en fin de formation.



MODALITÉS DE LA CERTIFICATION :

Pour le passage du titre certifiant, les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury conformément au référentiel de certification du ministère du travail ;
Le titre professionnel MUM peut être également obtenu par capitalisation, à partir de l'obtention d'un premier bloc, le candidat dispose de 5 ans pour valider le titre professionnel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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.

 La formation se déroule sur 24 mois

 soit sur 609 heures.

Accessibilités



- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- Locaux adaptés aux PMR

En cas de situation d'handicap merci de vous rapprocher du service pédagogique pour étudier la possibilité d'adapter et de suivre cette formation.

PRÉ-REQUIS

Niveau 4

Aisance dans l'expression écrite et orale

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



Service pédagogique
0262 25 51 94
gestion@successformation.re

22 ALLÉE DE LA PISCINE BÂTIMENT 2C LOCAL 36
CENTRE COMMERCIAL CASABONA 97410 SAINT-PIERRE

SIRET 978 800 571 000 17
NDA : 04973492597 UAI : 9741907E



www.successformation.re

