

33 rue Monseigneur de Beaumont  
97400 Saint-Denis

## Manager d'Unité Marchande (niveau 5)

476 heures de formation – durée du contrat : 12 mois

[www.geniusakdmy@gmail.com](mailto:www.geniusakdmy@gmail.com) - [geniusakdmy@gmail.com](mailto:geniusakdmy@gmail.com) – 0693 406 644

**Spécial  
Alternance**

### QUALIFICATION

Titre Professionnel de niveau 5 (BAC) délivré par le ministère du Travail

### PUBLIC

Demandeur d'emploi/Salarié/personnes en situation de handicap/en reconversion professionnelle

### PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un Baccalauréat, ou diplôme ou titre équivalent (niveau 4)

Justifier d'une expérience professionnelle significative

Bon niveau en français

Test de positionnement et entretien

Aptitudes souhaitées : Bonne présentation, dynamisme, facilité de communication, esprit d'initiative, disponibilité.

Facilité d'expression orale et écrite

Savoir être : Sociabilité, Dynamique, organisé, courtois, discret.

Avoir une motivation certaine pour exercer le métier.

### DURÉE

Parcours alternance :

Formation : 476 heures (dont 7 heures d'évaluation)

Rythme : 1 à 2 jours en centre/semaine

Parcours personnalisé sur demande

Durée du contrat en entreprise : 12 mois

### LIEU

Saint-Denis :

33 Rue Monseigneur de Beaumont  
97400 Saint-Denis

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap et aux PMR.

### TARIF

Spécial Alternance - 7700€ / stagiaire

**Employeurs :** cette formation est prise en charge par votre OPCO dans le cadre d'un contrat en alternance.

**Alternants :** Formation gratuite et rémunération selon la réglementation en vigueur

**CONTACTEZ NOUS**

0693 406 644

[geniusakdmy@gmail.com](mailto:geniusakdmy@gmail.com)

[www.geniusakdmy.fr](http://www.geniusakdmy.fr)

### OBJECTIFS :

- Se préparer au Titre professionnel Manager d'Unité Marchande de niveau 5
- Acquérir et développer des compétences professionnelles liées au métier de Manager
- Devenir un manager responsable et autonome

### LE METIER

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. Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur. Il assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande.

Le manager d'unité marchande organise et coordonne l'activité de l'équipe. Il peut recruter des collaborateurs. Il identifie les besoins en perfectionnement, conçoit des plans de formation et anime des actions de formation opérationnelle. Il réalise les entretiens individuels. Avec son responsable hiérarchique et en collaboration avec l'équipe, il conduit et anime les projets de l'unité marchande.

### COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le (la) Manager d'Unité Marchande sera capable :

- d'animer et d'optimiser les ventes
- d'organiser le merchandising d'un rayon,
- de gérer les stocks et d'organiser la présence d'un assortiment permanent ou saisonnier,
- d'établir des prévisions en tenant compte des préconisations de l'enseigne et du marché,
- d'analyser des indicateurs de gestion, des tableaux de bord et bâtir des plans d'actions commerciales,
- de manager une équipe de travail.

### PROGRAMME

#### CCP1 : DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITE 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 : OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'UNITE 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 : 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 marchande

Accompagner la performance individuelle

Animer l'équipe de l'unité marchande

Conduire et animer un projet de l'unité marchande

Retrouvez-nous sur



## Manager d'Unité Marchande (niveau 5)

476 heures de formation – durée du contrat : 12 mois

[www.geniusakdmy@gmail.com](mailto:www.geniusakdmy@gmail.com) - [geniusakdmy@gmail.com](mailto:geniusakdmy@gmail.com) – 0693 406 644



**Spécial  
Alternance**

33 rue Monseigneur de Beaumont  
97400 Saint-Denis

### FORMATEUR

Plus de 5 ans d'expérience

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

Tableau Blanc  
Vidéoprojecteur  
Support de cours  
Présentoir, vélo, brochure...

### MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Alternance d'exposés et d'exercices, études de cas, retours d'expérience et exercices pratiques visant à se familiariser avec le métier de vendeur conseil en magasin.

### SUIVI ET RESULTATS

- Mise en situation professionnelle de synthèse et reconstituée
- Dossier Professionnel (DP)
- 2 Evaluations en Cours de Formation (ECF)
- Examen final
- Entretien

### DISPOSITIFS ET FINANCEMENTS

- Eligible au CPF
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Compte Personnel Formation
- Plan Développement des Compétences
- Autres financements nous consulter

### LES + DE LA FORMATION

- Formation en alternance
- Une pédagogie de l'expérience
- Une pédagogie active
- Une pédagogie participative
- Formateurs avec plus 5 ans d'expérience dans le métier

#### MODULES TRANSVERSAUX

- Découverte du métier et des métiers annexes
- Communiquer oralement : comprendre, qualifier, argumenter et s'exprimer
- Maintenir son attention de façon continue
- Mobiliser un comportement orienté client
- Travailler en équipe et dans un réseau d'acteurs
- Utilisation des TIC

#### VALIDATION

Cette formation est validée par le Titre Professionnel de Manager d'Unité Marchande de niveau 5 composé de 3 modules (CCP/Bloc de compétences).

L'ensemble des modules (3 au total) permet d'accéder au titre professionnel. Possibilité de suivre un parcours progressif avec une validation d'un de plusieurs CCP (Bloc de compétences).

À partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

#### LES DEBOUCHES

Le titulaire de ce titre est un professionnel qualifié pouvant travailler en tant que :

- 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

#### POURSUITE D'ÉTUDES

Le titulaire du titre professionnel MUM peut poursuivre son parcours de formation en Responsable de Développement Commercial ou en licence Responsable commercial.

Signature et cachet de l'employeur :

Signature de l'apprenti(e) :

**MISEZ SUR L'ALTERNANCE !**

**Le contrat d'apprentissage**

**OU**

**Le contrat de professionnalisation**

**CONTACTEZ NOUS**  
0693 406 644  
[geniusakdmy@gmail.com](mailto:geniusakdmy@gmail.com)  
[www.geniusakdmy.fr](http://www.geniusakdmy.fr)

Retrouvez-nous sur   