



## MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

### Prérequis pour intégrer la formation

- Avoir un Diplôme ou un Titre professionnel de niveau 4 (BAC) en rapport avec le secteur d'activité /ou avoir des expériences significatives dans le commerce, boutiques, grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées.
- Maîtriser la langue française et les savoirs de base (lire, écrire, compter) et un niveau intermédiaire sur Excel

### Modalités particulières d'accès en formation:

- Jeunes et adultes à partir de 16 ans (Nous contacter)
- Public en situation de handicap : dans le cadre de son engagement éthique et responsable, OFIAQ étudie toutes situations particulières
- Secteurs d'activités concernés : Les grandes, moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques, négoce interentreprises.

### OBJECTIFS

- Acquérir les savoirs théoriques en développement commercial, gestion économique et financière, management et pilotage de projet
- Assumer la responsabilité d'un univers, d'un secteur ou un ensemble de point de vente de distribution.
- Dynamiser la dynamique commerciale de son univers marchand, fidéliser la clientèle.
- Augmenter les ventes et gagner des parts de marché sur la concurrence.
- Intégrer la stratégie marketing multicanal de l'enseigne
- Organiser l'approvisionnement du point de vente, valoriser l'offre produits et services.
- Gérer le centre de profit, analyser les indicateurs de gestion, bâtir des plans d'action.
- Établir des prévisions (chiffres d'affaires et marges)
- Animer et diriger l'équipe de collaborateurs, adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise
- Développer le sens du contact et l'esprit d'équipe. encadrer, organiser, évaluer et analyser des performances et des résultats
- Être autonome dans le cadre des responsabilités confiées et adopter une posture managériale.

### MODALITÉS

**Durée de formation** : 12 mois

**Type de formation** : Contrat en alternance

**Rythme d'alternance** : Nous contacter

Financement possible via l'OPCO de branche, nous contacter  
Délai d'accès: 5 jours ouvrables si dossier administratif complet

#### Parcours moyen

En centre : 413 H

Parcours individualisé:

adaptable en fonction des besoins

**Date** : Entrée sorties permanentes

**Lieu** : PERPIGNAN

#### Moyens pédagogiques :

Salle de cours équipée / Atelier pratique

Support pédagogique visuel et audiovisuel

Plateforme FOAD // Formation mixte

### PROGRAMME

#### Phase 1 :

**M1 - Positionnement / Intégration**

**M2 - Prise en main des outils de digitalisation / Initiation informatique**

**M3 - L'économie du secteur / Métier de la vente (commerce & distribution)**

#### Phase 2 :

**BLOC 1 - « Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal »**

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

- Piloter l'offre produit 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

**BLOC 2 - « Optimiser 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 des plans d'action pour atteindre les objectifs de

l'unité marchande

**BLOC 3 - « Manager l'équipe de l'univers marchand »**

- 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

#### Compétences transverses :

• 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 marchande

• Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande

Les 3 blocs de compétences sont en lien avec le référentiel du titre professionnel du ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion.

**M4 - Digitalisation des points de vente / Phygital**

#### Phase 3 :

**M5 - Transition écologique et énergétique**

**M6 - SST**

**M7 - Bilan de fin de parcours**

**M8 - Révisions**

**EXAMEN - Titre Professionnel MUM Niveau 5 (BAC + 2)**

Préparer et valider l'épreuve écrite et orale du titre professionnel « Manager d'Unité Marchande » et présenter son dossier professionnel.

Possibilité de validation partielle des blocs de compétences

Emploi / métier de rattachement : manager de rayon, manager commercial, responsable de magasin, gestionnaire d'univers marchand, chef de secteur, chef des ventes...

Les équivalences et passerelles seront abordées lors de l'entretien de positionnement.

Possibilité de poursuivre vers le niveau 6 : Bachelor Management & Marketing

MAJ Le 13-11-2024

