

## [MUM] -- MANAGER D'UNITE MARCHANDE

### [MUM] -- MANAGER D'UNITE MARCHANDE (TP)

|   |   |
|---|---|
| <b>Objectifs et compétences visées</b>        | <p>A l'issue de la formation, le manager d'unité marchande est capable</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- de mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente</li><li>- de participer à son organisation et à l'animation d'équipe</li><li>- d'optimiser la relation clients et d'assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale.</li></ul> <p>Il est en capacité de garantir la bonne marche de son espace de vente ou de son unité commerciale et sera responsable de son chiffre d'affaires.</p>   |
| <b>Pré-requis</b>                             | Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC+ 2) validé ou bien justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce/distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.   |
| <b>Durée</b><br><b>Dates</b><br><b>Lieu</b>   | 840 heures / 120 jour(s)<br>A définir<br>CCI FORMATION CANTAL   |
| <b>Tarif</b><br><b>Financements possibles</b> | Nous consulter ( <i>non assujetti à la TVA</i> )<br>Période de Professionnalisation , Contrat de professionnalisation , Contrat apprentissage, CPF , AIF , Plan de formation  |
| <b>Public</b>                                 | Tout public<br>Salariés, Particuliers, Demandeurs d'emploi, Personne en reconversion professionnelle , Etudiants  |
| <b>Organisation de la formation</b>           | Alternance , Continu , Face à Face , Groupe/ Cours collectif  |
| <b>Moyens et méthodes pédagogiques</b>        | <p>Méthodes pédagogiques</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Formation en présentiel</li><li>- Formation alternant théorie et pratique professionnelle.</li></ul> <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Evaluation en cours de formation</li><li>- Examen Terminal</li></ul> <p>Validation</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Formation certifiante (Titre Professionnel de niveau 5 (bac+2) –MANAGER D'UNITE MARCHANCE - Fiche RNCP38676)</li><li>- Attestation de fin de formation</li></ul> <p>Possibilité de validation partielle par blocs de compétences</p> |
| <b>Modalités d'évaluation</b>                 | Outils de positionnement internes, contrôle continu<br>Examen final   |

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée.

Seul le contrat définitif et les conditions générales de vente qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI du Cantal et son client.

Edition du 28/05/2024 - Code Prestation : SP\_FOR\_019775\_001 MUM

Date de mise à jour : 28/05/2024

N° SIRET : 181 500 018 00062

Enregistrée sous le numéro 8315P00115. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| <b>Modalités de suivi</b>         | Emargement  |
| <b>Validation / Certification</b> | Diplôme/titre homologué<br>Titre Professionnel de niveau 5 (bac+2) –MANAGER D'UNITE MARCHANCE - Fiche RNCP38676 / certificateur ministère du travail / date d'enregistrement 26-02-2024   |
| <b>Effectif</b>                   | Mini 8 Maxi 20  |
| <b>Intervenant(e)</b>             | Formation animée par un consultant formateur expert dans ce domaine. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.<br><i>(Informations sur le formateur disponibles sur simple demande)</i>   |
| <b>Programme</b>                  | <p><b>BLOC A : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal</b></p> <p>Module 1. <u>Piloter l'offre produits de l'unité marchande</u><br/> M1a : Assurer une veille commerciale de la concurrence<br/> M1b : Identifier la demande sur son marché<br/> M1c : Analyser l'offre sur son marché<br/> M1d : Maîtriser les techniques de promotion du produit/service<br/> M1e : Utiliser les outils bureautiques dans la mise en œuvre d'actions commerciales</p> <p>Module 2. <u>Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande</u><br/> M2a : Définir un assortiment<br/> M2b : Participer au processus d'achat<br/> M2c : Mesurer les impacts des accords de distribution dans l'unité commerciale</p> <p>Module 3. <u>Réaliser le merchandising de l'unité marchande</u><br/> M3a : Maîtriser les techniques de merchandising<br/> M3b : Réaliser une vitrine thématique</p> <p>Module 4. <u>Développer les ventes de services et/ou de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal</u><br/> M4a : Maîtriser les étapes de la vente à distance et en face à face<br/> M4b : Accueillir en langue étrangère<br/> M4c : Respecter la réglementation commerciale clients<br/> M4d : Gérer une situation relationnelle atypique<br/> M4e : Gérer la relation clients dans un contexte de drive<br/> M4f : Fidéliser sa clientèle<br/> M4g : Intégrer l'omnicanal dans le commerce<br/> M4h : Le E-Commerce<br/> M4i : S'initier aux outils de GRC<br/> M4j : Mettre en place une action d'animation et en mesurer la performance</p> <p><b>BLOC B : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande</b></p> <p>Module 1. <u>Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande</u><br/> M1a : Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité<br/> M2b : Utiliser un tableau de bord</p> <p>Module 2. <u>Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs</u><br/> M2a : Analyser les résultats commerciaux<br/> M2b : Respecter la réglementation commerciale fournisseurs<br/> M3c : Gérer les stocks<br/> M3d : Créer et suivre un tableau de bord avec un tableur</p> <p><b>BLOC C : Manager l'équipe de l'unité commerciale</b></p> <p>Module 1 <u>Recruter et intégrer un collaborateur</u><br/> M1a : Organiser son temps et planifier son travail<br/> M1b : Respecter le droit du travail applicable à son environnement<br/> M1c : Accueillir un nouveau collaborateur<br/> M1d : Accompagner quotidiennement un collaborateur<br/> M1e : Adapter sa communication interpersonnelle</p> <p>Module 2 - <u>Conduire et animer un projet de l'unité marchande</u><br/> M2 : Appliquer une méthode de projet</p> |

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée.

Seul le contrat définitif et les conditions générales de vente qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI du Cantal et son client.

Edition du 28/05/2024 - Code Prestation : SP\_FOR\_019775\_001 MUM

Date de mise à jour : 28/05/2024

N° SIRET : 181 500 018 00062

Enregistrée sous le numéro 8315P00115. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



CCIT du Cantal  
Tél. 04 71 45 40 40

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
|                                  | Evaluation des compétences acquises  |
| Les +                            | <p>Les intervenants sont des professionnels qui viennent enseigner leur savoir-faire.</p> <p>Taux de réussite à l'examen NC</p> <p>Taux de satisfaction NC</p> <p>Taux d'insertion national dans le métier : NC</p> <p>Taux d'insertion dans l'emploi 67 %</p>   |
| Débouchés et poursuites d'études | <p>Les métiers possibles en début de</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manager de rayon</li> <li>• Manager d'espace commercial</li> <li>• Manager de surface de vente</li> <li>• Manager d'univers commercial</li> <li>• Responsable de magasin</li> <li>• Gestionnaire de centre de profit</li> <li>• Chef de rayon</li> <li>• Responsable de boutique</li> <li>• Gérant de magasin</li> <li>• Responsable de point de vente</li> </ul> <p>Débouchés à l'issue de la formation :</p> <p>Les titres professionnels inscrits au RNCP ont pour vocation l'insertion professionnelle. Toutefois, si le candidat souhaite poursuivre ses études, il en a naturellement la possibilité.</p> <p>Equivalences et passerelles à l'issue de la formation : Titre professionnel de niveau 5</p> |
| Inscription                      | <p>S'il s'agit d'une inscription dans le cadre de votre CPF, votre inscription se fera à partir de la plateforme CPF <a href="https://www.moncompteformation.gouv.fr">https://www.moncompteformation.gouv.fr</a></p>   |
| Délai d'accès                    | <p>L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 2 jours avant de le début de l'action</p> <p>Nous contacter en fonction de votre situation actuelle</p>  |
| Contact                          | <p>Edith HILAIRE<br/>Tél. : 06 75 49 71 32<br/>ehilaire@cantal.cci.fr</p>  |
| A savoir                         | Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap   |

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée.

Seul le contrat définitif et les conditions générales de vente qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI du Cantal et son client.

Edition du 28/05/2024 - Code Prestation : SP\_FOR\_019775\_001 MUM

Date de mise à jour : 28/05/2024

N° SIRET : 181 500 018 00062

Enregistrée sous le numéro 8315P00115. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



CCIT du Cantal  
Tél. 04 71 45 40 40