

PROGRAMME DE FORMATION

Formation continue

NOM DU PROGRAMME :

Titre Professionnel Manager Unité Marchande

NIVEAU :

De type Bac+2

SOMMAIRE DU PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

I. Objectifs	2
II. Public concerné.....	2
III. Prérequis	2
IV. Modalités et outils pédagogiques	2
V. Caractéristiques	2
VI. Durée	3
VII. Dates	3
VIII. Programme.....	3
IX. Conditions d'apprentissage	5
X. Modalités d'évaluation des acquis.....	5
XI. Sanction visée.....	5
XII. Débouchés et suite de parcours.....	6
XIII. Indicateurs de résultats	6
XIV. Matériel stagiaire nécessaire	7
XV. Délai d'accès.....	7
XVI. Accessibilité.....	7
XVII. Tarif	7

I. OBJECTIFS

Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de :

- Contribuer à la dynamisation de l'univers marchand en mobilisant les moyens humains et matériels pour satisfaire et fidéliser la clientèle,
- Analyser les indicateurs de gestion du tableau de bord et bâtir les plans d'action pour atteindre les objectifs commerciaux,
- Diriger, d'organiser, de former et d'animer une équipe de vente.

II. PUBLIC CONCERNÉ

Les publics concernés sont :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi

Formation particulièrement adaptée, entre autres, pour :

- Futurs managers, managers débutants, responsable de magasin et manager de rayon, chef de secteur en poste.

III. PRÉREQUIS

Les prérequis nécessaires pour bénéficier de la formation sont :

Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce et savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.

Une première expérience professionnelle dans le commerce est nécessaire pour suivre la formation.

IV. MODALITÉS ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Les modalités de suivi de la formation sont :

Présentiel et distanciel.

Les techniques pédagogiques employées sont :

- Formation Action qui permet aux participants d'identifier des objectifs d'amélioration à travailler ainsi que des plans d'actions à réaliser dans son contexte professionnel.
- Les techniques pédagogiques sont adaptées selon les objectifs à atteindre : analyse de pratiques professionnelles, études de cas, exercices, situations filmées et débriefées, mises en situation et jeux de rôles.

V. CARACTÉRISTIQUES

Formation certifiante :

- TITRE PROFESSIONNEL niveau 5 inscrit au RNCP N° code 32291
- CODE NSF N° code 312m-Commerce, vente, pas de fonction dominante
- Codes ROME N° code D1502, D1503, D1301, D1509
- Formacode N° code 34566, 34587, 34588, 34559, 34502

VI. DURÉE

La durée de la formation est de :

206 heures

Soit 58 jours

La durée de la formation se fait sur 12 mois, avec un rythme entre 1 jour et 2 jours en formation par semaine.

VII. DATES

1 rentrée par trimestre

Pour plus de précisions, les équipes d'ACF sont à votre disposition pour vous renseigner.

VIII. PROGRAMME

Séquence MUM-M01-S01 : Le projet de formation

Objectifs de formation :

- Situer le contenu de la formation par rapport aux attentes du métier de Manager d'Unité Marchande,
- Favoriser l'intégration au sein du groupe et sa cohésion.

BLOC DE COMPETENCES 1 - RNCP32291BC01

DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT MULTICANAL

Séquence FC MUM-M02-S01 : La relation clientèle

Objectifs de formation :

- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service,
- Présenter une « solution produits » en argumentant sur les bénéfices personnalisés selon les besoins exprimés par le client,
- Adopter le comportement pour gérer les réclamations et fidéliser la clientèle du point de vente.
- Accueillir, orienter et conseiller une clientèle internationale en anglais.

Séquence FC MUM-M02-S02 : La législation commerciale

Objectif de formation :

- Respecter les dispositions législatives et réglementaires de l'activité commerciale

Séquence FC MUM-M02-S03 : Le merchandising du point de vente

Objectifs de formation :

- Mettre en place des actions visant à améliorer l'attractivité du linéaire afin de renforcer l'expérience d'achat du client,
- Organiser et mettre en place des actions d'animation sur le point de vente,
- Analyser l'impact économique des implantations de produits.

Séquence FC MUM-M02-S04 : Le marketing opérationnel

Objectifs de formation :

- Décoder et appliquer la politique commerciale de son entreprise,
- Auditer son organisation en formalisant un diagnostic interne et externe,
- Identifier et utiliser les outils de veille concurrentielle adaptés à son l'organisation de son unité.

Séquence FC MUM-M02-S05 : La gestion des stocks

Objectifs de formation :

- Identifier et caractériser les différentes politiques sur les stocks,
- Engager des commandes dans le cadre de promotions,
- Lutter contre la rupture, le surstock et la démarque

Séquence FC MUM-M02-S06 : l'informatique commerciale

Objectif de formation :

- Utiliser les fonctions de base d'un traitement de texte et d'un tableur.

Séquence FC MUM-M02-S07 : La préparation à l'épreuve de synthèse

Objectifs de formation :

- Elaborer les exemples professionnels relatifs au dossier professionnel à présenter lors de la session de validation,
- S'entraîner aux mises en situation de l'épreuve de synthèse,
- Evaluation en cours de formation (ECF) Bloc 1

BLOC DE COMPETENCES 2 - RNCP32291BC02

OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'UNITE MARCHANDE

Séquence FC MUM-M03-S01 : Les mécanismes économiques d'une unité marchande

Objectifs de formation :

- Analyser un tableau de bord commercial en ayant intégré les principaux concepts et calculs autour du chiffre d'affaires et de la marge commerciale,
- Etablir le lien entre le niveau des frais de personnel et le niveau de CA et piloter la productivité,
- Identifier et piloter les frais en fonction de l'activité commerciale de l'unité,
- S'approprier les techniques de calculs pour déterminer la rentabilité d'un projet,
- Déterminer les paramètres permettant de construire un budget prévisionnel des ventes.

Séquence FC MUM-M03-S02 : l'informatique commerciale

Objectif de formation :

- Utiliser les fonctions avancées d'un tableur.

Séquence FC MUM-M03-S03 : La préparation à l'épreuve de synthèse

Objectifs de formation :

- Elaborer les exemples professionnels relatifs au dossier professionnel à présenter lors de la session de validation,
- S'entraîner aux mises en situation de l'épreuve de synthèse du BLOC 2,
- Evaluation en cours de formation (ECF) Bloc 2

BLOC DE COMPETENCES 3 - RNCP32291BC03

MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

Séquence FC MUM-M04-S01 : Le management opérationnel d'équipe

Objectifs de formation :

- Se représenter les fonctions du manager de proximité et se repérer dans sa fonction hiérarchique,
- Structurer son organisation pour développer son efficacité et sa disponibilité en milieu professionnel,

- Intégrer les dispositions législatives et réglementaires du droit du travail dans la gestion des activités de ses collaborateurs,
- Caractériser les process de gestion des situations de management au quotidien,
- Fédérer l'équipe autour de projets motivants.

Séquence FC MUM-M04-S02 : l'informatique commerciale

Objectif de formation :

- Utiliser les fonctions de base d'un traitement de texte et d'un tableur.

Séquence FC MUM-M04-S03 : La préparation à l'épreuve de synthèse

Objectifs de formation :

- Elaborer les exemples professionnels relatifs au dossier professionnel à présenter lors de la session de validation,
- S'entraîner aux mises en situation de l'épreuve de synthèse,
- Evaluation en cours de formation (ECF) Bloc 3

SESSION D'ÉVALUATION : 1 jour (7 heures)

IX. CONDITIONS D'APPRENTISSAGE

Dispositif de type :

Possibilité en inter entreprise et en intra entreprise.

Pour d'autres modalités, merci de contacter les équipes ACF.

En groupe de 15 stagiaires maximum.

X. MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Les modalités d'évaluation des acquis de l'apprenant sont :

Evaluations en cours de formation (ECF)

Présentation à la session de validation du Titre Professionnel : Manager Unité Marchande

XI. SANCTION VISÉE

Formation certifiante :

Type de sanction :

- Validation du titre professionnel Manager Unité Marchande (niveau 5, certification de niveau Bac + 2)

Modalités d'évaluation du Titre Professionnel :

- Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session
- Dossier professionnel et de ses annexes éventuelles
- Résultats des évaluations en cours de formation (ECF)
- Entretien avec le jury
 - Durée totale de la session d'examen : 7h

Modalités de validation du Titre Professionnel :

Le titre est composé de plusieurs blocs de compétences. Chaque bloc peut être validé séparément avant toute réactualisation du titre. Les titres Professionnels sont réactualisés tous les 3 à 5 ans.

Chaque bloc atteste que son titulaire maîtrise un ensemble cohérent de compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'une ou plusieurs des activités qui correspondent au titre visé.

Dans le cadre de la formation continue, chaque bloc peut être validé séparément.

Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32291/>

XII. DÉBOUCHÉS ET SUITE DE PARCOURS

Possibilités de valider un / ou des blocs de compétences :

Le titre est composé de 3 CCP (Certificat Compétence Professionnelle = bloc de compétences), qui peuvent être validés séparément dans un délai inférieur à 5ans. Chaque CCP atteste que son titulaire maîtrise un ensemble cohérent de compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'une ou plusieurs des activités qui correspondent au titre visé.

- CCP 1 - BLOC N° 1 : "Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal" : Code RNCP N° 32291BC01
- CCP 2 - BLOC N°2 : "Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande" : Code RNCP N° 32291BC02
- CCP 3 - BLOC N°3 : "Manager l'équipe de l'unité marchande" : Code RNCP N° 32291BC03

Il est possible également de valider ce titre par le biais de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience). Pour ce faire, il est nécessaire d'avoir une expérience minimum de 1an (continue ou discontinue) sur un poste similaire au titre professionnel visé (comptabilisant 1 607 heures au total).

Débouchés :

A l'issue de cette formation, et suivant l'entreprise dans laquelle l'apprenant travaillera, il est possible d'évoluer vers des postes du type :

Manager de rayon, Manager d'univers commercial, Chef de secteur Responsable de magasin, Responsable de boutique, Gérant(e) de magasin, Responsable de point de vente

Suite de parcours :

Suite à cette formation, des passerelles sont possibles pour une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine.

A la suite de ce parcours, il est possible de poursuivre vers une formation de niveau de type :
Bachelor (niveau de type Bac + 3).

Equivalences :

Il n'existe pas d'équivalence à ce titre professionnel.

Passerelles :

Il n'existe actuellement pas de passerelle vis-à-vis du titre professionnel Manager Unité Marchande.

Pour davantage d'informations concernant la poursuite d'études ou passerelles au niveau national, vous pouvez vous diriger vers un CEP (Conseil en Evolution Professionnelle) www.mon-cep.org

XIII. INDICATEURS DE RÉSULTATS

Pour plus d'informations concernant les indicateurs de résultats, les équipes d'ACF sont à votre disposition pour vous partager les données chiffrées.

XIV. MATÉRIEL STAGIAIRE NÉCESSAIRE

Matériel pour la formation en présentiel :

- De quoi prendre des notes (cahier, stylo, etc.)

Matériel pour la formation en distanciel :

- PC, casque, connexion Internet

XV. DÉLAI D'ACCÈS

Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation : Entre 1 et 2 mois environ (1 rentrée par trimestre)

XVI. ACCESSIBILITÉ

Pour des informations détaillées concernant les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation), merci de consulter directement les équipes ACF.

XVII. TARIF

Pour la formation continue :

- Pour 1 personne : à partir de 6 090 € HT
- Le tarif inclut la présentation à la session d'examen.

Dernière mise à jour : 30/05/2023