

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



NIVEAU V



Certification :
TITRE PROFESSIONNEL



Durée :
12 MOIS



Rythme alternance :
**1 JOUR
DE FORMATION / SEMAINE**



Rentrée :
1 FOIS / TRIMESTRE



LE MÉTIER

Le Manager d'Unité Marchande **entretient et développe l'attractivité de l'unité marchande** en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients. Il/elle suit et analyse les états des ventes et adapte les stocks et les gammes de produits.

Il/elle peut **établir un compte de résultat prévisionnel annuel** et s'assure de la **réalisation des objectifs commerciaux et budgétaires**.

Le Manager d'Unité Marchande **organise et coordonne l'activité de l'équipe**. Il/elle **identifie les besoins en recrutement** et accompagne son équipe. Avec son responsable hiérarchique et en collaboration avec l'équipe, il/elle **conduit et anime les projets de l'unité marchande**.

Quels postes après ?

- 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

LE PROGRAMME DE FORMATION

Manager d'Unité Marchande

Le titre professionnel de Manager d'Unité Marchande, niveau V, se compose de trois blocs de compétences éligibles au CPF.

1^{er} BLOC:

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal.

4 compétences à valider :

- 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

2^e BLOC:

Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande.

2 compétences à valider :

- 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

3^e BLOC:

Manager l'équipe de l'unité marchande.

5 compétences à valider :

- 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

L'alternance : un vrai plus pour l'emploi

ACF vous propose un accompagnement personnalisé pour trouver votre entreprise : Amélioration du CV, coaching, préparation aux entretiens (en face à face, téléphoniques) et enfin : nous vous mettons en relation avec des entreprises partenaires.

Devenez salarié.e d'une entreprise qui vous apporte une rémunération et qui finance intégralement votre formation.

- +** PROFITEZ DE NOTRE RÉSEAU :
- + de 750 entreprises**
- + de 1 000 contrats signés en 15 ans**

La formation continue et la VAE

LE PARCOURS PEUT ÊTRE INDIVIDUALISÉ.

Son financement est possible par :



Les formateurs

Notre équipe de formateurs est composée de **professionnels du commerce et de la distribution** ayant exercé à des postes à responsabilités.

Nos formateurs sont **attentifs aux attentes de chaque stagiaire** et soucieux de faire **partager avec pédagogie leur savoir-faire**.

Les secteurs qui recrutent

- Les hypermarchés, les supermarchés, les enseignes de proximité
- Les magasins de prêt à porter, de chaussures, d'accessoires
- Les grandes surfaces spécialisées de produits culturels, de loisirs, de décoration, de sport, de bricolage
- Les grands magasins
- La restauration rapide, les boulangeries, le snacking, la vente à emporter



Les prérequis

- Aisance orale
- Maîtriser les techniques de vente et les principes de base en merchandising
- BAC pro /BAC général/titre professionnel de niveau IV dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + une première expérience professionnelle