

PROGRAMME DE FORMATION

en alternance

TP Manager d'Unité Marchande

Diplôme

TP MUM (BAC+2)

Durée

12 mois
406 heures

Rentrée

4 rentrées par an

Rythme

4 jours en entreprise
1 jour en formation



ACF

ALTERNANCE
CONSEIL &
FORMATION

SOMMAIRE

1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

- 1.1 Objectifs
- 1.2 Public concerné & prérequis
- 1.3 Caractéristiques de la formation (diplôme, RNCP, certification)

2. ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

- 2.1 Modalités & outils pédagogiques
- 2.2 Durée, dates & rythme de l'alternance
- 2.3 Conditions d'apprentissage (présentiel/distanciel, taille des groupes)
- 2.4 Matériel nécessaire

3. PROGRAMME DÉTAILLÉ

- 3.1 Blocs de compétences & objectifs
- 3.2 Option entrepreneuriat
- 3.3 Communication en langue étrangère

4. ÉVALUATIONS & CERTIFICATION

- 4.1 Modalités d'évaluation des acquis
- 4.2 Sanction visée (diplôme, blocs de compétences)

5. DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- 5.1 Insertion professionnelle
- 5.2 Suites de parcours & passerelles

6. MODALITÉS PRATIQUES & ENGAGEMENTS

- 6.1 Indicateurs de résultats
- 6.2 Délai d'accès & calendrier
- 6.3 Accessibilité (publics en situation de handicap)
- 6.4 Tarif & financement

1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

1.1 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, Organiser, de former et d'animer une équipe de vente.

1.2 PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Les publics concernés sont :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Étudiants

Formation particulièrement adaptée, entre autres, pour :

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

Les prérequis nécessaires pour bénéficier de la formation sont :

- Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce
- Savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.
- Une première expérience professionnelle dans le commerce est nécessaire pour suivre la formation.

1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

1.3 CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION (DIPLÔME, RNCP, CERTIFICATION)

Formation certifiante :

- TITRE PROFESSIONNEL niveau 5 inscrit au RNCP N° code 38676
- 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
- Certificateur : MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION
- Date d'échéance : 03-03-2025.

2. ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

2.1 MODALITÉS & OUTILS PÉDAGOGIQUES

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.

2.2 DURÉE, DATES & RYTHME DE L'ALTERNANCE

La durée de la formation est de : 406 heures (Soit 58 jours)

La durée de la formation se fait sur 12 mois, avec un rythme d'alternance entre 1 jour et 2 jours en formation par semaine, et le reste du temps en entreprise.

1 rentrée par trimestre

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

2.3 CONDITIONS D'APPRENTISSAGE (PRÉSENTIEL/DISTANCIEL, TAILLE DES GROUPES)

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.

2.4 MATÉRIEL 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

3. PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 1: Dynamique commerciale & relation client

- ↳ Adopter une posture orientée client et une attitude de service.
- ↳ Présenter une solution produits en argumentant selon les besoins du client.
- ↳ Gérer les réclamations et contribuer à la fidélisation de la clientèle.
- ↳ Mettre en œuvre des actions de merchandising et d'animation pour renforcer l'expérience d'achat.

BLOC 3: Management opérationnel de l'équipe

- ↳ Se repérer dans son rôle de manager de proximité et sa fonction hiérarchique.
- ↳ Organiser son activité pour rester efficace et disponible sur le terrain.
- ↳ Intégrer les règles essentielles du droit du travail dans la gestion de l'équipe.
- ↳ Gérer les situations de management au quotidien (conflits, recadrages, motivation...).

BLOC 2: Performance économique & rentabilité

- ↳ Analyser un tableau de bord commercial (chiffre d'affaires, marge, indicateurs clés).
- ↳ Mettre en relation frais de personnel et chiffre d'affaires pour piloter la productivité.
- ↳ Identifier et suivre les différents frais liés à l'activité commerciale.
- ↳ Utiliser les principaux calculs commerciaux pour mesurer la rentabilité d'un projet.

BLOC 4: Outils numériques & informatique

- ↳ Utiliser les fonctions de base d'un traitement de texte.
- ↳ Utiliser les fonctions de base puis avancées d'un tableur pour exploiter les données commerciales.
- ↳ Mettre à jour et exploiter des tableaux de suivi d'activité et de performance.

3. PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 5 : Projet de formation & posture professionnelle

- ↳ Situer le contenu de la formation par rapport au métier de Manager d'Unité Marchande.
- ↳ Clarifier ses objectifs professionnels et son projet de parcours.
- ↳ S'approprier les applications digitales pédagogiques utilisées en formation.

BLOC 6 : Préparation à la certification

- ↳ Élaborer les exemples professionnels à intégrer dans le dossier professionnel.
- ↳ S'entraîner aux mises en situation de l'épreuve de synthèse pour chaque bloc.
- ↳ Se préparer aux évaluations en cours de formation (ECF) des blocs 1, 2 et 3.

4. ÉVALUATIONS & CERTIFICATION

4.1 MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

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

- Évaluation en cours de formation (ECF)

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

4.2 SANCTION VISÉE (DIPLÔME, BLOCS DE COMPÉTENCES)

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
- Dossier professionnel (DP)
- Résultats des évaluations en cours de formation (ECF)
- Entretien avec le jury

→ Durée totale de la session d'examen : 7 h

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 l'alternance, en cas de validation partielle du Titre Professionnel, l'apprenant.e a un délai de 1 an maximum après l'examen initial pour se représenter au ou aux blocs de compétences manquants, sans avoir à reprendre de formation. Au-delà de 1 an, il sera nécessaire de suivre une formation du bloc de compétences manquant pour le repasser.

Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38676/>

5. DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

5.1 INSERTION PROFESSIONNELLE

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

Équivalences :

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

5.2 SUITES DE PARCOURS & PASSERELLES

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).

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

6. MODALITÉS PRATIQUES & ENGAGEMENTS

6.1 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.

6.2 DÉLAI D'ACCÈS & CALENDRIER

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

6.3 ACCESSIBILITÉ (PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP)

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.

6.4 TARIF & FINANCEMENT

Pour l'alternance :

- Pour l'apprenant.e : la formation est financée par l'OPCO dont relève l'entreprise au sein de laquelle l'apprenant.e suivra son alternance
- Pour l'entreprise : ACF s'engage à respecter les tarifs de France Compétences, donc il n'y a pas de reste à charge à payer
- Le tarif inclut la présentation à la session d'examen.



ALTERNANCE
CONSEIL &
FORMATION

NOUS CONTACTER

ACF Alternance Conseil Formation

contact.acf@bordeauxformation.com

05 56 33 81 61

125 rue Georges Bonnac, 33000 Bordeaux

