

# Certifeco.

## PROGRAMME

Titre Professionnel

# Manager d'unité marchande

Code RNCP  
**32291**

Niveau 5  
**Bac+2**

Modalité  
**Elearning**

Rythme  
**Alternance**

### **Durée**

12 mois

### **PROCHAINE SESSION**

toute l'année

### **PRÉ-REQUIS**

Niveau 4 (Bac)



## Objectifs de la certification

L'objectif de cette formation est de maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier Manager d'unité marchande et valider le Titre Professionnel de niveau 5 (Bac+2). A l'issue de la formation, vous devez être capable de :

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Manager l'équipe de l'unité marchande

## Compétences attestées

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

- 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.

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

- Etablir 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.

### Manager l'équipe de l'unité marchande

- 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.

## Ce qui fait notre différence

### Coaching

Un formateur vous accompagne tout au long de votre parcours elearning en visioconférence.

### Accompagnement

Un conseiller pédagogique vous aide dans vos recherches de stage ou d'alternance.

## Activités visées

Le manager d'unité marchande est responsable de l'offre produits, de la gestion des stocks, de l'optimisation des ventes et de l'animation de l'équipe pour contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client. Il établit les objectifs commerciaux et budgétaires, organise et coordonne l'activité de l'équipe, réalise les entretiens individuels et anime des actions de formation opérationnelle. L'emploi s'exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire, non alimentaire ou spécialisée. Le manager d'unité marchande est en contact avec les clients et les fournisseurs, assure l'interface avec les services internes de l'entreprise et prend en compte la RSE. Les horaires de travail peuvent être décalés, des astreintes sont possibles et le travail peut être bruyant et nécessiter des déplacements dans l'espace de vente.

## Accessibilité

### Délais d'accès

Un délai de 15 jours minimum avant l'entrée en formation est nécessaire à l'instruction de la demande d'inscription.

### Modalités d'accès

Dans ce délai, le candidat doit remplir un dossier de candidature, fournir la copie de ses diplômes ou titres obtenus et un CV à jour. Une fois ces documents renvoyés, le service pédagogique prend contact avec le candidat pour valider ou invalider son inscription sur le parcours de formation.

### Personnes en situations de handicap

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez signaler votre situation au référent handicap de l'école afin d'obtenir des adaptations pour votre action de formation ou les épreuves d'évaluation.