

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Niveau 5 BAC+2



RNCP 38676



Pro'Pulse Formation
Incubateur d'avenir

Enregistrement : 26/02/2024 - **Échéance :** 03/03/2026 - **Certificateur :** Ministère du plein emploi et de l'insertion

LE MÉTIER

Le manager d'unité marchande, dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise :
Organise l'approvisionnement du rayon, assure la présentation marchande des produits et optimise les ventes. Il gère le centre de profit, recueille les informations commerciales, analyse les indicateurs de gestion et bâtit des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés. Il établit également les prévisions de chiffres d'affaires et de marges, anime l'équipe, la dirige, la fait progresser et la fait adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise. Il déploie au quotidien les règlementations et procédures internes, les règles d'hygiène et de sécurité, de sûreté, de qualité et de protection de la santé au travail.

LE PROGRAMME

Activité-type 1

Développer l'efficacité commerciale d'une 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

Activité-type 2

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

- 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

Activité-type 3

Optimiser la performance économique et la rentabilité financière 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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- * Développer les compétences managériales des participants, en leur apprenant à gérer efficacement une équipe et à optimiser les performances commerciales de leur unité.
- * D'acquérir des connaissances sur la gestion des stocks, la mise en place de stratégies de vente, ainsi que sur l'analyse des performances financière
- * Améliorer la relation client et à créer une expérience d'achat positive
- * Sensibiliser les futurs managers aux enjeux de la responsabilité sociale et environnementale dans le commerce

SECTEURS CONCERNÉS

- * Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- * Boutiques
- * Négoces interentreprises

DÉBOUCHÉS (LISTE NON EXHAUSTIVES)

- * Manager de rayon
- * Manager d'univers commercial
- * Responsable de magasin
- * Manager de surface de vente
- * Responsable/animateur

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Niveau 5 BAC+2



RNCP 38676



Pro'Pulse Formation
Incubateur d'avenir

PRÉ-REQUIS

Niveau 4
Aisance dans l'expression écrite et orale
Connaissance des logiciels Excel et Word

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

ACCESSIBILITÉ

- Contrat de professionnalisation
 - Contrat d'apprentissage
 - Formation continue
 - Locaux adaptés aux PMR
- En cas de situation d'handicap merci de vous rapprocher du service pédagogique pour étudier la possibilité d'adapter et de suivre cette formation.

MODALITÉS DE FORMATION :

Effectif du groupe :

10-15 personnes

Tarif : Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France compétence. Autres cas, nous contacter.

Délai d'accès : Ouverture de session tous les trimestres

Lieu : Sainte Clotilde

Horaires : 8h00-12h/13h-16h00

Rythme : 7h de formation + 28h en entreprise/semaine (cf planning)

La formation se déroule sur **18 mois** soit sur **609 heures**.

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, les équivalents de ce dernier, et les suites de parcours merci de prendre contact avec nous.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Salle climatisée adaptée à la formation selon les desideratas du référentiel
- Ouvrages adaptés

MATÉRIELS MIS À DISPOSITION :



MISE À DISPOSITION
D'ORDINATEURS
PORTABLES



WIFI



IMPRIMANTE
CONNECTÉE



ÉCRANS
INTERACTIFS

MODALITÉS D'ÉVALUATION EN COURS DE FORMATION

Pour le passage du titre certifiant, les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury conformément au référentiel de certification du ministère du travail ; Le titre professionnel MUM peut être également obtenu par capitalisation, à partir de l'obtention d'un premier bloc, le candidat dispose de 5 ans pour valider le titre professionnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation en cours de formation ;
- Evaluation des périodes en entreprises via bilans ;
- Passage du titre certifiant en fin de formation.

@PROPULSE



@PROPULSE



WWW.PROPULSE.RE



0693 44 25 08

pédagogique@propulse.re

ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Niveau 4 BAC



RNCP 35233



Enregistrement : 01/02/2021 - **Échéance** : 16/02/2026 - **Certificateur** : Ministère du plein emploi et de l'insertion

LE MÉTIER

L'assistant manager d'unité marchande joue un rôle clé dans la satisfaction et la fidélisation des clients, en contribuant à l'attractivité de l'unité marchande, à la gestion des approvisionnements et au développement des ventes. Il anime et coordonne l'équipe pour atteindre les objectifs commerciaux, tout en respectant les règles d'hygiène et de sécurité. En collaboration avec son responsable, il peut participer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres. L'assistant manager doit s'adapter rapidement aux imprévus et mettre en œuvre des plans d'action appropriés. Son travail se déroule dans un environnement dynamique, souvent bruyant, et peut nécessiter des déplacements pour des réunions ou des formations. Il est également en contact direct avec les clients et assure la communication entre divers interlocuteurs internes et externes. Enfin, il prend en compte la responsabilité sociale des entreprises dans ses activités quotidiennes.

LE PROGRAMME

Activité-type 1

Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie

Activité-type 2

Animer l'équipe d'une unité marchande

- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- * Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail
- * Transmettre les consignes oralement et par écrit
- * Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande
- * Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande

SECTEURS CONCERNÉS

- * Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- * Boutiques
- * Négoces interentreprises

DÉBOUCHÉS (LISTE NON EXHAUSTIVES)

- * Assistant responsable de magasin
- * Second de rayon
- * Adjoint de rayon
- * Adjoint de magasin
- * Assistant manager

ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Niveau 4 BAC



RNCP 35233



Pro'Pulse Formation
Incubateur d'avenir

PRÉ-REQUIS

Niveau 3
Aisance dans l'expression écrite et orale

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

ACCESSIBILITÉ

- Contrat de professionnalisation
 - Contrat d'apprentissage
 - Formation continu
 - Locaux adaptés aux PMR
- En cas de situation d'handicap merci de vous rapprocher du service pédagogique pour étudier la possibilité d'adapter et de suivre cette formation.

MODALITÉS DE FORMATION :

Effectif du groupe :

10-15 personnes

Tarif : Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France compétence. Autres cas, nous contacter.

Délai d'accès : Ouverture de session tous les trimestres

Lieu : Sainte Clotilde

Horaires : 8h00-12h/13h-16h00

Rythme : 7h de formation + 28h en entreprise/semaine (cf planning)

La formation se déroule sur **15 mois** soit sur **509 heures**.

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, les équivalents de ce dernier, et les suites de parcours merci de prendre contact avec nous.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Salle climatisée adaptée à la formation selon les desideratas du référentiel
- Ouvrages adaptés

MATÉRIELS MIS À DISPOSITION :



MISE À DISPOSITION
D'ORDINATEURS
PORTABLES



WIFI



IMPRIMANTE
CONNECTÉE



ÉCRANS
INTERACTIFS

MODALITÉS D'ÉVALUATION EN COURS DE FORMATION

Pour le passage du titre certifiant, les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury conformément au référentiel de certification du ministère du travail ; Le titre professionnel AM peut être également obtenu par capitalisation, à partir de l'obtention d'un premier bloc, le candidat dispose de 5 ans pour valider le titre professionnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation en cours de formation ;
- Evaluation des périodes en entreprises via bilans ;
- Passage du titre certifiant en fin de formation.

@PROPULSE



@PROPULSE



WWW.PROPULSE.RE



0693 44 25 08

pédagogique@propulse.re