



Création en Janvier 2022

# MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 5



Certifié par le  
Ministère du travail, de  
l'emploi et de l'Insertion

**SUR  
2 ANS**  
2 JOURS CFA  
3 JOURS  
ENTREPRISE

## OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le ou la titulaire du Titre Pro. Manager d'Unité Marchande sera capable de :

- Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand
- Gérer les résultats économiques d'un univers marchand
- Manager l'équipe d'un univers marchand

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Responsable Opérationnel Retail

## ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Assistant/Attaché commercial
- Responsable d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Chef de rayon
- Responsable des ventes
- Directeur de magasin
- Vendeur en magasin
- Chargé de clientèle

## CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un Baccalauréat, ou d'un titre ou diplôme admis en dispense du Baccalauréat (homologué au niveau 4 par l'État)

### Prérequis exigés :

Dynamisme, autonomie, sens du contact et des responsabilités, organisation, capacité d'initiatives et réactivité.

## CONTRAT

APPRENTISSAGE



Être âgé  
de 16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



demandeur  
d'emploi à partir  
de 26 ans

## CALENDRIER

Entrée possible de novembre à juillet.  
Nous consulter pour les prochaines dates de session.

## DURÉE

420 heures / an

## TARIF

1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.  
2/ financement personnel : nous contacter.



# TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



## CONTENU DE FORMATION

### BLOC 1 Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

- Gestion de l'approvisionnement/stocks
- Pilotage l'offre produits/stratégie commerciale
- Réalisation du merchandising (merchandising de gestion/ merchandising de séduction)
- Développement des ventes/animation des ventes
- Processus d'achat des consommateurs
- RSE/tri sélectif

### BLOC 2 Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

- Analyse d'un marché/analyse concurrentielle
- Tableau de bord
- Établir les prévisions économiques/financières
- Analyser les résultats économiques/financiers
- Établir un budget prévisionnel
- Calculs commerciaux

### BLOC 3 Manager une équipe de l'unité marchande

- Recruter et intégrer un collaborateur
- Conduire des entretiens/réunion
- Planifier et coordonner l'activité
- Mesurer la performance individuelle
- Animer l'équipe
- Conduire et animer un projet

### BLOC Compétences transversales

- Législation commerciale
- Législation du travail
- Hygiène, sécurité et prévention au travail
- Techniques de communication orale
- Utilisation des outils informatiques de gestion de la relation client
- Utilisation des outils bureautiques
- Anglais (niveau B2)

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel synchrone
- Distanciel asynchrone

## ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel

## HANDICAP

Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite. Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur [mission.handicap@fdme91.fr](mailto:mission.handicap@fdme91.fr)

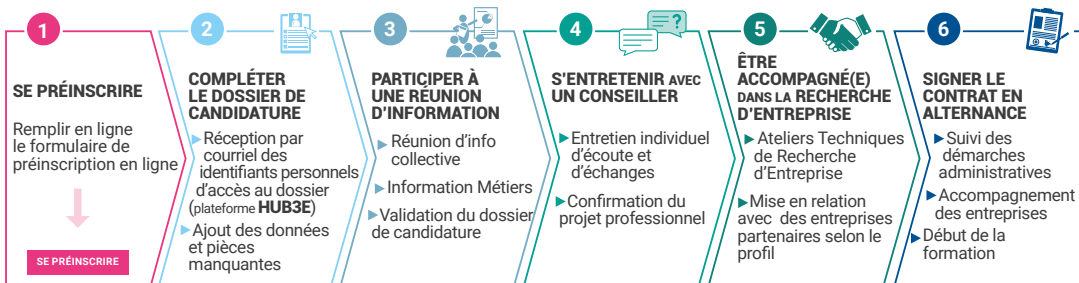
## MODALITÉS D'OBTENTION

- Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.
- Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.

## Lieu d'exercice de l'activité

Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques, négoce interentreprises, ...

Inscription sur [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)



délai d'accès : 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

ÉVRY-COURCOURONNES

01 60 79 75 64 - [tertiaire.e@fdme91.fr](mailto:tertiaire.e@fdme91.fr)

INFOS

BÂTIMENT B

Filière Tertiaire