



Mise à jour en janvier 2024

# MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 5

## OBJECTIFS

À l'issue de la formation le ou la titulaire pourra occuper un poste de responsable du merchandising et 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-e/Attaché-e commercial-e
- Responsable d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Chef-fe de rayon
- Responsable des ventes
- Directeur-riche de magasin
- Vendeur-euse en magasin
- Chargé-e de clientèle



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

**SUR 1 AN**

**2 JOURS CFA**

**3 JOURS  
ENTREPRISE**

## 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-e  
de 16 à 29 ans

**PROFESSIONNALISATION**



demandeur  
d'emploi à partir  
de 26 ans

## CALENDRIER

Nous consulter pour les prochaines dates de session.

## DURÉE

441 heures

## TARIF

1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

2/ financement personnel : nous contacter.

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

Crédit photo ©Adobe stock/Zinkevich



# 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
- Prévention des Risques professionnels
- Bureautique : Excel / Power Point
- RSE/tri sélectif

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

- Établir les prévisions économiques/financières
- Analyser les résultats économiques/financiers
- Bureautique : Excel / Power Point
- Comptabilité – gestion

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

- Recruter et intégrer un collaborateur
- Planifier et coordonner l'activité
- Mesurer et accompagner la performance individuelle
- Animation d'équipe
- Conduire et animer un projet
- Législation du travail

### BLOC Compétences transversales

- Dossier Pro + training examen

## 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

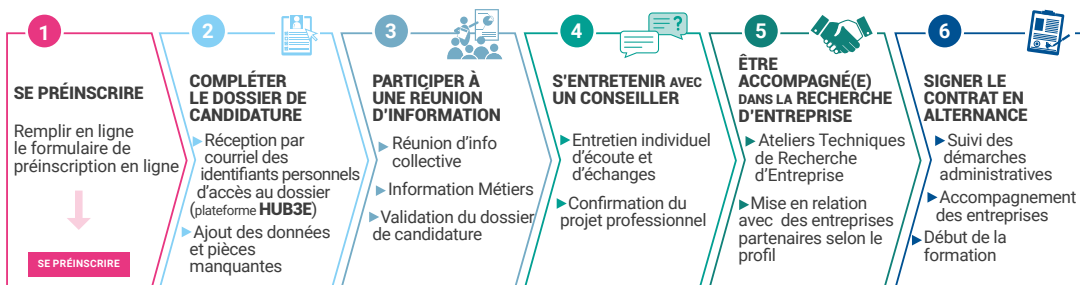
## MODALITÉS D'OBTENTION

- 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