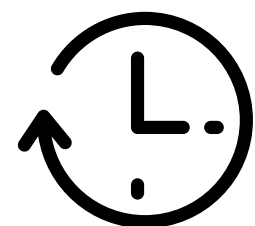




RNCP 32291

# Manager d'Unité Marchande

<https://actincampus.com>

 Durée :

**15 mois (environ)  
658 h**

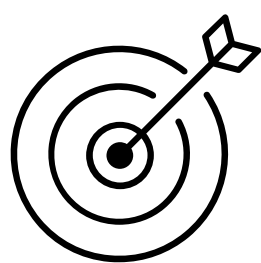
Rythme :

**Alternance**



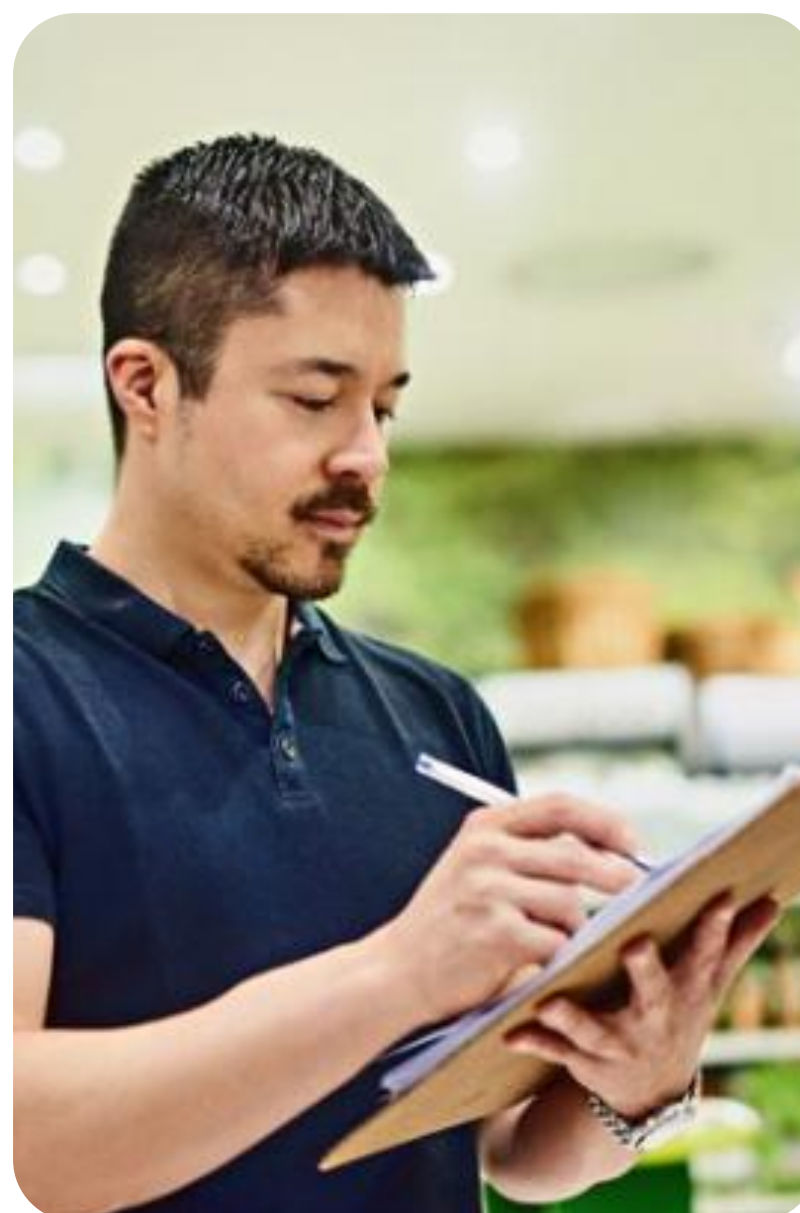
Pré-requis :

Bac ou Diplôme/ titre professionnel de niveau bac dans le secteur et un an d'expérience professionnelle



Qualification visée :

Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT)



## OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Il veut que son magasin soit le plus fréquenté. L'obsession du manager d'univers marchand : gagner de nouveaux clients et fidéliser les anciens. Sa tactique : optimiser les ventes de produits alimentaires ou non alimentaires, innover, former et manager caissiers, vendeurs et employés commerciaux et administratifs pour qu'ils soient les meilleurs.

## Prix et Financement :

Des prises en charges totales ou partielles sont possibles. Nous nous tenons à votre disposition pour un chiffrage exhaustif

## Méthodes de formations

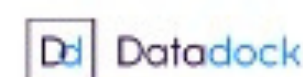
Présentiel, E-learning & Analyses réflexives

Pour en savoir plus : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil> Pour retrouver les statistiques de taux d'obtentions et passerelle possibles à la suite de votre parcours

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

[https://www.francecompetences.fr/recherche\\_certificationprofessionnelle](https://www.francecompetences.fr/recherche_certificationprofessionnelle)

SATISFACTION 2021  
**100 %**





## PROGRAMME DE FORMATION :

**Module 1. Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand :** Organisation du merchandising du rayon et des produits en magasin - gestion des achats de marchandises, gestion des stocks et rangement des produits en réserve - animation des ventes et garantie du service client d'un univers marchand.

**Module 2. Gérer les résultats économiques d'un univers marchand :**

Analyse des résultats économiques et définition des plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand - établissement des prévisions économiques de l'univers marchand.

**Module 3. Manager l'équipe d'un univers marchand :**

Planification et organisation de l'équipe de l'univers marchand - gestion de l'équipe - conduite d'un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne.

## Modalités et délais d'accès

Les modalités peuvent :

- comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :
- information individuelle ou collective,
- dossier de demande de formation,
- identification, voire évaluation des acquis,
- entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté entre un parcours standard, un parcours raccourci ou un parcours renforcé.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION :

### Sanction

Tire Professionnel Manager  
d'Unité Marchande de niveau 5  
(Bac+2)

L'ensemble des modules permet d'accéder au titre professionnel

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

CCP/ bloc de compétence - Approvisionner un rayon ou un point de vente = module 1

CCP/ bloc de compétence - Accueillir et accompagner le client dans un point de vente rayon = module 2

À partir de l'obtention d'un CPP, vous pouvez vous présenter aux autres CPP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité

D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)

D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.

Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

### Emplois et Orientations Possibles

- Manager de Rayon
- Gérant(e) de magasin

**Diplôme:** Licence Professionnelle  
(niveau 6)



### Accessibilité aux PSH

Afin d'apporter une réponse individuelle au public en situation de Handicap, contacter notre référente handicap: [contactpro@actininformations.com](mailto:contactpro@actininformations.com)