

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

RNCP - 32291

TITRE PROFESSIONNEL NIVEAU 5

Consulter le site de [France Compétences](#)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir les aptitudes et compétences permettant de prétendre au Titre Professionnel

- ✓ 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



- ✓ **Appelé aussi :**
Manager de rayon, Manager d'espace commercial, Manager de surface de vente, Manager d'univers commercial.



- ✓ **Modalités et délais d'accès :**

Selon le dispositif d'accès à la prestation, les modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes :

- Information individuelle ou collective
- Identification, voire évaluation des acquis
- Entretien individuel
- Vérification des compétences et des outils numériques nécessaires pour participer aux activités et travaux à distance

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles.

RÉUSSITE

EN 2022*

➔ 90% *au 31/12/2022

* Taux calculé sur la base des apprenants ACT'IN CAMPUS présentés devant le jury entre le 01/01/2022 au 31/12/2022

Statistiques présentées sur le site [d'InserJeunes](#)

NOTRE CATALOGUE DE FORMATION
SE TROUVE ICI



<http://actincampus.com>

DURÉE



12 mois
518 h

RYTHME



Alternance

PRÉ-REQUIS



Attester d'un diplôme
ou titre de niveau 4

PUBLIC VISÉ



contrat
d'apprentissage

Formation qualifiante & certifiante

Acquisition et développement des
compétences

PROGRAMME DE FORMATION

Module CCPI : 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.

Module CCP2 : 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.

Module CCP3 : Animer l'équipe d'une 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.



ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Afin d'apporter une **réponse individuelle** au public en situation de **Handicap**, contacter notre **référente**:
jamila@actinformations.com

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, E-learning et analyses réflexives

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS ET DE CERTIFICATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

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.

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

COÛT ET FINANCEMENT DE LA FORMATION :

6230€ Prise en charge totale de la formation mise en place avec l'OPCO de l'entreprise partenaire.
 Nous consulter.

EMPLOIS ET ORIENTATIONS POSSIBLES

- Manager de rayon
 - Responsable de boutique

Diplôme(s): Licence commerce