

Durée (1 an) : 600 heures  
Dates : Du 27/10/2025 au 08/09/2026  
Horaires : de 8h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00 (tous les lundis et mardis)  
Tarif :  
Contrat d'apprentissage : 5607€ (Le tarif peut varier en fonction de la branche professionnelle).  
Contrat de professionnalisation : 9.15€/ heure net de TVA soit 5490€

## Programme de formation en alternance

*Apprentissage ou Professionnalisation*

« **MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE** »

**Réf. MUM ALTER – RNCP : 38676**

### Objectifs

Développer la dynamique commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal : approvisionnement, offre de produits et services, marchandisage.  
Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande.  
Manager l'équipe de l'unité marchande : recruter, planifier, conduire des projets.

**Certificateur** : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.

**Date d'enregistrement** : 03/02/2024

### Public

Toute personne ayant le statut de demandeur d'emploi, salarié, ou en reconversion professionnelle

### Prérequis

**Prérequis** : Être titulaire du BAC ou 5 années d'expérience professionnelle dans le domaine du commerce

**Niveau exigé** : BAC ou titre professionnel de niveau 4

### Débouché

- ✓ Manager de rayon
- ✓ Manager d'espace commercial
- ✓ Manager de surface de vente
- ✓ Responsable/animateur
- ✓ Gestionnaire de centre de profit
- ✓ Responsable de point de vente

### Modalités

Les inscriptions se font entre 2 mois 10 jours avant le démarrage  
Vérification des prérequis, test de positionnement, entretien

### Rythme de l'alternance

Le rythme préconisé pour une semaine est d'un jour au centre de formation et les autres jours en entreprise.

### Diplôme visé

Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT)

### Modalités de financement

Financement personnel, Pôle Emploi, Région, OPCO, CPF

### Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### Contact référent handicap

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : [gestion.gformvente@gmail.com](mailto:gestion.gformvente@gmail.com)

### Contact

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : [gestion.gformvente@gmail.com](mailto:gestion.gformvente@gmail.com)

### Contenu

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

##### Compétences :

- ✓ Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- ✓ Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- ✓ Réaliser le marchandisage 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 2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

##### Compétences :

- ✓ 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

#### MODULE 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande

##### Compétences :

- ✓ 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
- ✓ Conduire et animer un projet de l'unité marchande

##### Session de certification

L'ensemble des modules (3 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de manager d'unité marchande.

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

CCP - **Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal** = module 1

CCP - **Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande** = module 2

CCP - **Manager l'équipe de l'unité marchande** = module 3

## Activités à privilégier en entreprise

### En début de parcours

- Stocker, ranger et mettre à disposition les produits • Suivre, analyser les stocks à l'aide des outils de traçabilité • Réaliser des inventaires, analyser les résultats d'inventaire • Réceptionner la marchandise et traiter les anomalies de réception • Analyser l'offre produits • Implanter l'offre produits • Analyser l'efficacité d'une implantation • Vendre les services et les produits
- Concevoir et mettre en place des événements commerciaux

### En milieu de parcours

- Analyser les données économiques et financières • Présenter les prévisions à l'équipe • Proposer les prévisions de l'unité marchande à la hiérarchie • Elaborer et renseigner un tableau de bord • Elaborer et renseigner un compte de résultat
- Analyser, bâtir le plan d'actions

### En fin de parcours

- Recruter, intégrer un collaborateur • Planifier et ajuster les horaires de travail de l'équipe • Evaluer le niveau de maîtrise d'une compétence, le degré d'implication et le potentiel du collaborateur • Analyser les actes de ventes et les indicateurs de performance d'un collaborateur • Conduire les différents types d'entretiens individuels • Préparer et animer des réunions, Briefing, débriefing l'équipe selon les événements • Définir le périmètre d'un projet et analyser les enjeux d'un projet

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Méthodes et outils pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratique
- Visites des alternants en entreprise par le référent pédagogique
- Nomination d'un tuteur/maître d'apprentissage

**Outils pédagogiques :** cours, vidéo, plateforme d'apprentissage, sorties culturelles

**Supports pédagogiques :** Livret remis au stagiaire

### Eléments matériels de la formation

**Supports techniques :** De nombreuses mises en situation

**Salle de formation :** Salle climatisée, espace de restauration, accès aux personnes en situation de handicap

Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant : - Des salles polyvalentes-

Matériel audio-visuel : caméscope, vidéo projecteur...- Ressources documentaires

**Equipements divers mis à disposition :** Un ordinateur portable avec une connexion internet

**Documentation :** Le formateur s'appuiera sur des ouvrages et des vidéos disponibles

### Compétences des formateurs

Consultant-Formateur certifié Formateur Professionnel d'Adultes

Experts dans le domaine du commerce et la vente

**Suite parcours :** néant

**Equivalence :** néant

**Passerelle :** néant

**Modalités d'évaluation :** QCM, contrôles continus, ECF (évaluation en cours de formation) et examen blanc.

### Sanction Certification (ou d'acquisition des compétences)

Certification du Titre Professionnel de Manager d'Unité Marchande de niveau V

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences.

## QUELQUES INFORMATIONS

### Statistiques

Cette formation a déjà été **suivie par 0 stagiaires en alternance dont 0 apprenti**

Le **taux de présentation** : NE

Le **taux de réussite** (certifiés) : NE

Le **taux de satisfaction** : NE

Le **taux d'insertion** : NE (**dans le métier ...% et autre secteur ...%**)

Le **taux d'abandon** : NE

Le **taux de rupture** (apprentissage) : NE

Le **taux de poursuite d'étude** : NE

NE = Non Evaluable

Mise à jour le 08/07/2025

Ces indicateurs sont disponibles sur le site :

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