

Durée
910 heures
(630 en centre et 280 en entreprise)

Date :
08/06/2026 au 18/12/2026

Horaires : lundi au vendredi de 8h30
à 12h30 et de 13h30 à 16h30

Tarif : 5499.90€-net de TVA



Programme de formation

« MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE »

Réf. MUM – RNCP : 38676 - ROME : D1502

Objectifs généraux

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

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

Date d'enregistrement : 21-01-25

Public

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

Prérequis

Prérequis : Expérience dans le commerce, savoir lire, écrire et compter

Niveau exigé : Niveau BAC

Débouché

- ✓ Manager de rayon
- ✓ Responsable de magasin
- ✓ Responsable de point de vente
- ✓ Responsable de département

Modalités d'accès

Les inscriptions sont entre 3 mois et 3 jours avant le démarrage.
Vérification des prérequis, test de positionnement, entretien.

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

Contact

Lydia SELBONNE

Tel : 0590 25 56 59 / 0690 25 88 57

E-mail :

secretariat.gformvente@gmail.com

Contenu

Objectif pédagogique : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

COMPETENCES VISEES :

- ✓ Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- ✓ Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- ✓ Participer à la gestion des flux marchandises

Objectif pédagogique : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

COMPETENCES VISEES :

- ✓ Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- ✓ Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- ✓ Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

Objectif pédagogique : Manager l'équipe de l'unité marchande

COMPETENCES VISEES :

- ✓ 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

QUELQUES INFORMATIONS

Statistiques

Cette formation a déjà été **suivie par 0 stagiaire**

De 2024 à 2025 sur 0 apprenant

Le **taux de présentation** se monte à **NE %**.

Le **taux de réussite** (certifiés) est de **NE %**.

Le **taux de satisfaction** se monte à **NE %**.

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

NE : NON EVALUE

Mise à jour le 14/01/2026

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

Apports théoriques sur l'évolution du commerce, accès à la plateforme collaborative.

Méthode interactive et démonstrative avec application sur des cas concrets issus des situations des apprenants.

Outils pédagogiques : Vidéo YouTube, quiz,

Supports pédagogiques : Livret remis au stagiaire

Eléments matériels de la formation

Supports techniques : De nombreuses mises en situation

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

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

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

Compétences des formateurs

Consultant-Formateur certifié Formateur Professionnel d'Adultes

Experts dans le Commerce et la Vente

Suite parcours : Responsable d'Etablissement Marchand.

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 5.

Possibilité de valider un bloc de compétence.