



**CAPITAL
FORMATION**
COMPÉTENCES & CARRIÈRES

Formation

Titre Professionnel Niveau 5 (BAC + 2) : Manager d'unité marchande

Public : Tout public.

Effectif : entre 10 et 12 participants.

Formation : En Alternance Apprentissage & contrat de professionnalisation : 1 jour par semaine (jeudi) en centre de formation sur 17 mois

En Continu : possibilité sur demande

Prérequis : Être titulaire du BAC ou diplôme, certification équivalente

Formateur : Consultant.

Code RCNP : RNCP38676

Nom du certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

Date d'enregistrement de la certification : 03 03 2025

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38676/>

• **Résumé**

Le manager d'unité marchande organise et coordonne l'activité de l'équipe. Il peut recruter des collaborateurs. Il identifie les besoins en perfectionnement, conçoit des plans de formation et anime des actions de formation opérationnelle.

Il réalise les entretiens individuels. Avec son responsable hiérarchique et en collaboration avec l'équipe, il conduit et anime les projets de l'unité marchande.

• **Objectifs de la formation**

Acquérir les compétences clés du manager d'univers marchand dont l'objectif principal est d'assurer la gestion intégrale du point de vente sur l'aspect humain, matériel et commercial.

• **Compétences visées**

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande.
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande.
- Réaliser le merchandising de l'unité marchande.

www.capital-formation.re

Centre d'Affaires Ze Bureau - 123 Route de l'Eperon

- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal.
 - **Le programme**

1. 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

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

- 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.

3. Manager l'équipe de l'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
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

- **Débouchés**

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoce interentreprises

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager d'univers commercial
- Manager de rayon fabrication alimentaire/frais
- Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec
- Responsable/animateur

www.capital-formation.re

Centre d'Affaires Ze Bureau - 123 Route de l'Eperon

- Responsable de magasin
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef de rayon
- Responsable de boutique
- Gérant de magasin
- Responsable de succursale
- Responsable de point de vente
- Responsable de département

- **Notre approche pédagogique**

Résolument actif, le parcours s'articule autour d'activités ludo-pédagogiques, mises en situation et réflexion individuelle. Il invite le participant à une véritable implication et mobilisation individuelle, à partir d'objectifs de progrès définis au départ.

Les cours auront lieu en présentiel : sur site.

- **Modalités d'évaluation**

Mise en situation professionnelle : 04h h 30 min

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Dans le cadre d'un projet d'une unité marchande, le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes.

Il élabore, à l'aide d'un logiciel de présentation, un diaporama présentant le projet et son déploiement.

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).

- **Entretien technique : 01 h 45 min**

L'entretien technique a lieu après la mise en situation.

Il comporte trois parties :

Première partie : préparation (15 min)

Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation.

Deuxième partie (30 min)

Pendant 10 minutes, le candidat présente un diaporama réalisé lors de la mise en situation.

Pendant 20 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Entretien final : 00 h 30 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury vérifie la compréhension du métier et de son contexte d'exercice par le candidat.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 06 h 45 min

Examen oral de fin de formation devant un jury habilité par la DEETS REUNION

Possibilité de valider le titre entier ou par certificat de compétences professionnelles (CCP).

- **Délais d'accès**

Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation est entre 1 à 6 mois

- **Modalités d'accès**

- Notre centre de formation est un établissement permettant l'accès des personnes à mobilité réduite.
- Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap.

- **Tarifs**

Le contrat d'apprentissage n'est pas financé par l'apprentie ni son représentant légal. Pour toute demande sous un autre dispositif comme la formation continue, veuillez prendre contact au 0262.71.13.03.

Lien REAC :

<https://www.banque.di.afpa.fr/EspaceEmployeursCandidatsActeurs/EGPResultat.aspx?ct=01284m03&type=t>

- **Conditions d'accueil :** Notre centre de formation est un établissement permettant l'accès des personnes à mobilité réduite. Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap.
- **Nos chiffres :** Chaque notre CFA diffusera aux publics plusieurs taux liés à l'obtention des diplômes ou titres professionnels, ceux de poursuites d'études, ceux d'interruption en cours de formation ainsi que des ruptures ainsi que le taux d'insertion professionnelle

www.capital-formation.re

Centre d'Affaires Ze Bureau - 123 Route de l'Eperon

Etage n° 1 ; Portes 9 & 11 - 97435 SAINT-GILLES LES HAUTS - Tél : 0262 71 13 03 - e-mail : contact@capital-formation.fr Siret : 413 994 617
00129 - NAF : 8559A - Organisme de formation enregistré sous le n° 989702099 97 Maj le 04/03/2024