

Manager d'unité marchande

Vous avez l'âme d'un manager ? Vous souhaitez diriger une équipe et contribuer à l'optimisation des ventes et du service client. IRFA Sud vous forme au métier de manager d'unité marchande.

PROFIL ET PRÉREQUIS

Tout public ayant validé son projet professionnel dans le secteur visé.
Positionnement ou entretien diagnostic préalable à l'entrée en formation.
Formation accessible aux demandeurs d'emploi et salariés.

OBJECTIFS

Valider le titre professionnel **Manager d'unité marchande** niveau BAC+2 et être capable à l'issue de la formation de développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal, de manager l'équipe de l'unité marchande et d'optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

Mix-learning : cette modalité pédagogique conjugue formation en présentiel et à distance selon l'organisation de la certification préparée. L'avantage ? Des classes virtuelles avec une digitalisation au service de votre apprentissage et de la montée en compétence, un gain de temps et moins de frais de déplacement !

PROGRAMME

La formation est axée sur les 3 blocs de compétences qui composent le titre professionnel et permettent au candidat d'acquérir des compétences attendues dans le métier.

BLOC 1 : DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL

- 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
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité
- Anglais professionnel dans la relation de vente

BLOC 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

OÙ SE FORMER

- Carcassonne
- Perpignan
- Montpellier

VALIDATION VISÉE

- Bloc de compétences
- Titre professionnel de niveau 5 (niveau BTS)

FINANCEMENT

- AFPR
- Agefiph
- AIF
- Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF
- CPF de transition
- Pro-A

DURÉE

- 693 H + 245 H de stage
- Durée Indicative Individualisée selon les besoins
- Accessible en formation continue ou alternance
- 18 mois en contrat d'apprentissage / 24 mois en contrat de professionnalisation
- Entrées séquencées tous les deux mois

BLOC 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

Modules transversaux

- Communication professionnelle
- Environnement numérique et bureautique
- Accompagnement dossier professionnel coaching

FICHE RÉPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES FRANCE COMPÉTENCE (RNCP32291).
[\(https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32291/\)](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32291/)

MODALITÉS D'EXAMEN

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel
- les résultats des évaluations passées en cours de formation
- un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle
- un entretien final avec le jury

EMPLOIS VISÉS PAR LA FORMATION MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Le manager d'unité marchande est dynamique, stratège et organisé, il anime son équipe, la manage et la fait progresser. C'est un véritable chef d'orchestre. Il assure la responsabilité d'une partie ou de l'ensemble d'un point de vente en favorisant la dynamique commerciale.

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager d'univers commercial
- Manager en magasin
- Responsable d'univers marchand
- Responsable de magasin
- Responsable des ventes
- Responsable d'exploitation
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Chef de secteur

SUITES DE PARCOURS POSSIBLES

Suite à l'obtention du titre professionnel Manager d'Unités Marchandes niveau BAC+2, vous pouvez ensuite vous positionner sur une formation dans le même domaine de compétence niveau licence.

RÉSULTATS OBTENUS

TAUX DE RÉUSSITE A L'EXAMEN 2022 : 85 %

TAUX DE RETOUR A L'EMPLOI 2022 : EN COURS

TAUX DE SATISFACTION STAGIAIRES 2022 : 88 %

FINANCEMENT DE LA FORMATION

[Vous êtes salarié/e ? \(https://www.irfasud.fr/vous-etes/salariee/\)](https://www.irfasud.fr/vous-etes/salariee/)

[Vous êtes demandeur d'emploi ? \(https://www.irfasud.fr/vous-etes/demandeur-emploi/\)](https://www.irfasud.fr/vous-etes/demandeur-emploi/)

Accessible aux personnes en situation de handicap

[Accompagnement renforcé mis en place. \(https://www.irfasud.fr/myjob/un-accompagnement-renforce-pour-nos-publics-en-situation-de-handicap/\)](https://www.irfasud.fr/myjob/un-accompagnement-renforce-pour-nos-publics-en-situation-de-handicap/)

Maj 29/09/2023