

Manager d'unité marchande

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

PRÉREQUIS ET ADMISSION

- Avoir un niveau BAC ou un diplôme/titre équivalent ou avoir une expérience professionnelle significative dans le secteur.
- Formation accessible aux demandeurs d'emploi et salariés, en formation continue, alternance ou VAE.

Avant de pouvoir vous inscrire à cette formation, vous devez au préalable contacter notre organisme de formation par [téléphone](tel:0468440000) (<https://irfasud.fr/centres-de-formation/>) ou via le [formulaire de demande de renseignements](https://irfasud.fr/formulaire-de-demande-de-renseignements/) (<https://irfasud.fr/formulaire-de-contact/>).

Nos équipes vous accompagneront pour définir votre besoin et le mode de financement de votre formation.

Si votre projet de formation est validé, vous pourrez intégrer la formation dans les deux mois.

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 omnicanal :

- 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



COMMERCE ET
VENTE

Où se former

- Carcassonne
- Perpignan
- Montpellier
- Agde

Validation visée

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

Financement

- Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- POEI
- Pro-A
- VAE

Durée

- 18 mois en contrat d'apprentissage / 24 mois en contrat de professionnalisation
- Entrées séquencées tous les deux mois

Bloc 2 : 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

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 (RNCP38676).
(<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38676/>)

MODALITÉS D'EXAMEN

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, ou à un ou plusieurs blocs de compétences 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

Un bloc de compétences n'a pas de durée de validité. Il est acquis à vie. Cependant, le certificateur peut faire évoluer sa certification quand les conditions d'exercice des activités changent ou évoluent.

EMPLOIS VISÉS PAR LA FORMATION

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Le manager d'unité marchande est dynamique, stratégique 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 2024 : 100 %

TAUX DE SATISFACTION STAGIAIRES 2023 : 90 %

FINANCEMENT DE LA FORMATION

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

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

Accessible aux personnes en situation de handicap

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

Maj 01/10/2024