

# Titre professionnel

## Manager d'unité marchande



C F A

HORIZON

REUNION

## Le métier

Le manager d'unité marchande, dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise :

Organise l'approvisionnement du rayon, assure la présentation marchande des produits et optimise les ventes. Il gère le centre de profit, recueille les informations commerciales, analyse les indicateurs de gestion et bâtit des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés. Il établit également les prévisions de chiffres d'affaires et de marges, anime l'équipe, la dirige, la fait progresser et la fait adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise. Il déploie au quotidien les réglementations et procédures internes, les règles d'hygiène et de sécurité, de sûreté, de qualité et de protection de la santé au travail.



## Le programme

### ACTIVITE 1 : DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITE 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 de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal.



### ACTIVITE 2 : OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'UNITE 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.



### ACTIVITE 3 : MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande ;
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité ;
- Accompagner la performance individuelle ;
- Animer l'équipe de l'unité marchande ;
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande.

## contacts

Marie FLOCH CAM  
Directrice de formation  
0692 67 77 57  
horizonreunion@orange.fr

Valdo MAROUDE-GOPALLE  
Directeur commercial  
0693 01 24 47  
vmg.horizon@gmail.com

## Moyens et supports pédagogiques :

- Salle climatisée adaptée à la formation selon les desideratas du référentiel ;
- Mise à disposition d'ordinateurs portables, wifi, imprimante connectée, ouvrages adaptés.

## Modalités d'évaluation en cours de formation :

- Evaluation en cours de formation ;
- Evaluation des périodes en entreprises via bilans ;
- Passage du titre certifiant en fin de formation.

## Modalités de la certification :

- Pour le passage du titre certifiant, les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury conformément au référentiel de certification du ministère du travail ;
- Le titre professionnel MUM peut être également obtenu par capitalisation, à partir de l'obtention d'un premier bloc, le candidat dispose de 5 ans pour valider le titre professionnel.

### Pré-requis

- Niveau 4 ;
- Aisance dans l'expression écrite et orale.

### Objectifs de la formation

- 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.


### Débouchés (liste non-exhaustive)

- Manager de rayon / d'espace commercial / de surface de vente / d'univers commercial ;
- Responsable de magasin ;
- Gestionnaire de centre de profit ;
- Gérant de magasin ;
- Responsable de point de vente.

### Secteurs concernés

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées/boutiques/négoce interentreprises.

### Modalités de la formation

- Effectif du groupe : 10-15 personnes
- Lieu de la formation : HORIZON REUNION-97430 LE TAMPON
- Horaires : 8h00-12h/13h-16h00
- Alternance (7h de formation en présentiel, le reste du temps en entreprise)/semaine de regroupement (cf planning) - 609H
- Tarifs : nous contacter
- Accessible aux personnes en situation d' handicap. 

## SARL Horizon Réunion

4 Boulevard Michel Debré 97430 LE TAMPON

0262 27 44 53

horizonreunion@orange.fr

SIRET : 481 208 254 000 21

APE : 8559A

UAI : 98 97 033 19 97