

## Manager d'Unité Marchande

Titre Professionnel du ministère du travail Titre de niveau III Inscrit au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) et reconnu dans les classifications des conventions collectives des métiers de la Vente.

### ➤ OBJECTIF DE LA FORMATION

Valider de titre Professionnel Manager d'unité marchande

### ➤ MODALITE D'ACCES A LA FORMATION

- Contrat de professionnalisation
- Période de professionnalisation

### ➤ MODALITE DE LA FORMATION

- Effectif du groupe : 10-15 personnes
- Lieu de la formation : HORIZON REUNION-4 bld Michel Debré-97430 LE TAMPON
- Horaires : 8h00-12h/13h-16h
- Durée de la formation : 700h

### ➤ MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUE

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

### ➤ MODALITE D'EVALUATION

- Evaluation en cours de formation
- Suivi en entreprise pour vérifier l'adéquation entre le poste et la formation

➤ PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

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 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 Établit les prévisions de chiffres d'affaires et de marges Anime l'équipe, la dirige, la fait progresser et 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, la loi sur la transition énergétique pour la croissance verte et la responsabilité sociale des entreprises (RSE) appliquée à l'unité marchande.

➤ CONDITIONS D'ACCES A LA FORMATION

Etre titulaire d'un diplôme de niveau IV (bac ou Titre homologué) dans le secteur ou justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans une fonction similaire. Votre situation ne répond pas à ces critères : accès possible sur positionnement Dans tous les cas, un entretien préalable avec le référent pédagogique permettra de valider les aptitudes et la motivation à intégrer la formation. Formation accessible aux demandeurs d'emploi et salariés. Accès en contrat de professionnalisation.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

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.

➤ DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

Mercatique Commerce digital Connaissance du marché Politique RSE Techniques de gestion prévisionnelle, outils statistiques Relation client Techniques d'approvisionnement et d'inventaires, gestion de stock Règles d'hygiène et de sécurité, principes de prévention des risques au travail Agencement de rayon/ de magasin, techniques de merchandising Techniques de promotion animation Techniques d'analyse et de synthèse de données chiffrées Veille informationnelle Anglais professionnel dans la relation de vente

➤ MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

Bases de la législation du travail Cadre RH réglementaire Techniques et outils de recrutement Techniques et outils d'intégration, d'accompagnement, d'évaluation, de formation Techniques d'animation, de motivation, indicateurs de performance au travail Tableau de bord social Méthodes managériales Outils collaboratifs et participatifs

Méthodologie de conduite de projet Anglais professionnel en situation de recrutement.

**EURL HORIZON REUNION**

**4 Boulevard Michel Debré 97 430 Le Tampon – Tél : 06 92 67 77 57**

**N° Siret: 481 208254 00021 - APE:8559A - N° Existence : 98 97 033 19 97**

**[horizonreunion@orange.fr](mailto:horizonreunion@orange.fr)**

➤ OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'UNITE MARCHANDE

Calculs commerciaux Gestion prévisionnelle Indicateurs de gestion -Tableaux de bord  
Connaissance des circuits économiques de l'entreprise Règles de base de la comptabilité générale /  
de la comptabilité analytique Contrôle de gestion Outils d'aide au diagnostic Outils d'aide à la  
décision

**Modules transversaux**

- COMMUNICATION PROFESSIONNELLE  
Communiquer avec les salariés de l'entreprise Communiquer avec les interlocuteurs à  
l'externe
- ENVIRONNEMENT NUMERIQUE et BUREAUTIQUE  
Utiliser les outils de travail collaboratifs, les outils participatifs, les réseaux sociaux dans son  
activité professionnelle Maîtriser texteur, tableur et outils de présentation Calculs et  
présentations statistiques
- Accompagnement DOSSIER PROFESSIONNEL