

## 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, 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 les prévisions de chiffres d'affaires et de marges et anime l'équipe, la dirige, la fait progresser et adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise.

## PRÉ-REQUIS

BAC ou titre professionnel de niveau 4 quel que soit le secteur ou expérience de 2 ans dans la vente.

## MODALITÉS DE LA FORMATION

- 650 h de formation (modulables).
- Effectif du groupe : 7 à 17 personnes
- Date : vérifier selon le planning de la session en cours
- Lieu de la formation : HORIZON REUNION- 4 bld Michel Debré-97430 LE TAMPON
- Tarifs : nous consulter
- Prochaine session : nous consulter

## OBJECTIFS

Valider le titre Professionnel Manager d'unité marchande (Niveau 5)

## MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION

- Contrat de professionnalisation
- Période de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- 1 journée de cours/semaine
- Semaine de regroupement

# TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

NIVEAU 3

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



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

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

# ACTIVITÉS TYPES ET COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

## Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

1. Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande.
2. Piloter l'offre produits de l'unité marchande.
3. Réaliser le merchandising de l'unité marchande.
4. Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal.

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

5. Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande.
6. Analyser les résultats économiques, financiers, et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande.

## Manager l'équipe de l'unité marchande

7. Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande.
8. Planifier et coordonner l'activité de l'équipe et l'unité marchande.
9. Accompagner la performance individuelle.
10. Animer l'équipe de l'unité marchande.
11. Conduire et animer un projet de l'unité marchande.

# MODULES TRANSVERSAUX

## Communication professionnelle

Communiquer avec les salariés de l'entreprise  
Communiquer avec les interlocuteurs à l'extérieur.

## Environnement numérique 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

# CONTACTS

Marie FLOCH CAM Coordonnatrice pédagogique :  
06 92 67 77 57 / 02 62 27 44 53

Valdo MAROUDÉ-GOPALLE Responsable commercial : 06 93 01 24 47