



Mise à jour du 13 mars 2024 V2

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITE MARCHANDE RNCP 32291

Lien vers le site de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32291/>

Emplois ciblés : Manager de rayon, Manager d'espace commercial, Manager de surface de vente, Manager d'univers commercial, Manager de rayon fabrication alimentaire / frais, Manager de rayon non alimentaire / sec, Responsable / Animateur, Responsable de magasin, Gestionnaire de centre de profit, Chef de rayon, Responsable de boutique, Gérant de magasin, Responsable de succursale, Responsable de point de vente, Responsable de département

Le Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande prépare à la gestion d'un point de vente. En charge de l'animation de l'équipe, de la gestion des stocks et de la relation client, le manager optimise les performances commerciales de son unité.

REJOINS-NOUS ET VIENS PARTAGER NOS VALEURS : PASSION. RESPECT. ESPRIT D'EQUIPE. FIDELITE



Pour postuler : recrutement@xbacademy.fr

Contact : administratif@xbacademy.fr



Public : Toute personne souhaitant préparer un diplôme reconnu et acquérir une expérience professionnelle.

L'intégration en formation est conditionnée au fait de contractualiser un contrat de travail en alternance.

Age minimum de 16 ans (15 ans si le jeune atteint cet âge entre la rentrée scolaire et le 31 décembre de l'année civile et qu'il a terminé son année de classe de 3^e)

Age maximum de 30 ans (29 ans révolu), sauf si l'apprenti est reconnu travailleur(euse) handicapé(e) ou sportif de haut niveau.



Prérequis : Aucun prérequis de diplôme



Modalités et délai d'accès :

- Entretien de motivation : décision d'admission dans les 15 jours suivants
- Signature du contrat d'apprentissage avec l'un des magasins Chaussea partenaires
- Rentrée permanente sur l'année



Durée : 406 heures de formation.

12 mois d'alternance minimum

Rythme : 1 journée à 2 journées de formation théorique par semaine et le reste du temps en entreprise (ce rythme est valable sur toute l'année de formation)

Format :

- Cours en e-learning sur une plateforme dédiée
- Formation en visio synchrone avec un formateur professionnel



Tarif : Pour le public en alternance, la formation est gratuite et rémunérée selon les articles D. 6222-26 à D6222-33 du code du travail. La formation est prise en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

Pour le public en formation continue, cette formation est proposée à 3000€

Objectifs opérationnels – Blocs de compétences

BC1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal :

- ✓ Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- ✓ Piloter l'offre produit de l'unité marchande
- ✓ Réaliser le merchandisage 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

BC2 : 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



Objectifs opérationnels – Blocs de compétences

BC3 : 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

Compétences transversales de l'emploi :

- ✓ Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail
- ✓ Transmettre les consignes oralement et par écrit
- ✓ Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande
- ✓ Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande

Débouchés

Secteurs d'activités

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négocios interentreprises

Poursuite d'études

Formation dans le commerce de niveau 6

Moyen pédagogique

- Formation théorique 100% en ligne sur une plateforme d'apprentissage
- Connexion illimitée à la plateforme
- Contenus vidéos : séquences courtes et facilement assimilable
- Supports pédagogiques interactifs : Etude de cas, quiz interactifs
- Cours synchrone en classe virtuelle
- Fiches de révisions
- Équipe d'assistance technique à distance
- Coordinateur pédagogique dédié à chaque classe
- Formateurs experts dans le domaine du commerce

Documents remis en fin de formation

Certificat de Réalisation





Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives : QCM, étude de cas, examens, évaluation tripartite, dossier professionnel
- Evaluation en Cours de Formation (ECF) prévues par le référentiel
- Evaluation finale par un jury de professionnel agréé par la DREETS sur la base des éléments suivants :
 - Les résultats aux ECF
 - Le Dossier Professionnel (DP)
 - Une mise en situation professionnelle
 - Un entretien technique avec le jury

En cas de validation par le jury, obtention du Titre Professionnel Manager des Unités Marchandes (Niveau 5) du Ministère du Travail qui délivre le parchemin. Date d'enregistrement du 3 mars 2024 au 3 mars 2026

Le titre professionnel est composé de trois blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées. Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés.

Programme de la formation

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

- Inventaire et suivi des stocks
- Réception, stock, rangement et mise à disposition des produits
- Définir, animer suivre et gérer l'offre produits en temps réel
- Implanter l'offre produits et mettre en place des opérations commerciales
- Améliorer le conseil client et l'offre de service de l'unité marchande
- Fidélisation du client
- Valorisation de l'offre produit

- Mettre en œuvre des plans d'actions
- Analyser et exploiter les résultats commerciaux et budgétaires
- Elaborer un plan d'action adapté et le communiquer à l'équipe
- Elaborer un compte de résultat prévisionnel et annuel
- Calculer les objectifs mensuels, hebdomadaires et quotidiens de l'unité marchande
- Collecter et analyser les données liées à la gestion commerciale et financière
- Etablir un budget, calculer et suivre les indicateurs de rentabilité, faire le bilan
- Veiller à la mise en place des plans de prévention

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



Manager l'équipe de l'unité marchande

- Elaborer une fiche de poste précise et synthétiser, rédiger une offre d'emploi et la diffuser
- Recruter le bon candidat
- Elaborer et mettre en œuvre un parcours d'intégration individualisé
- Estimer, suivre et réguler les besoins humains et la charge de travail
- Analyser les évolutions de l'environnement professionnelles des emplois et des postes (veille professionnelle)
- Evaluer et analyser les indicateurs de performances des collaborateurs
- Concevoir et animer des actions de formation opérationnelles adaptées
- Utiliser les outils de stimulation d'équipe
- Préparer et animer les réunions d'équipe
- Plans d'action et pratiques managériales
- Définir le périmètre du projet et analyser ses enjeux
- Associer l'équipe à l'élaboration et la réalisation du processus
- Prévenir les risques professionnels

Accessibilité

Adaptation pour les personnes en situation de handicap

Notre établissement est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement des personnes en situation de handicap. Nous mettons en place des adaptations pédagogiques, matérielles et techniques personnalisées selon les besoins.

Notre établissement s'engage à rendre accessible ses formations à toute personne en situation de handicap.

Accompagnement personnalisé RQTH

Un référent handicap dédié accompagne les candidats RQTH tout au long de leur parcours, de la phase d'admission jusqu'à l'insertion professionnelle.

Dans le cadre de l'analyse des besoins des apprenants et du recueil des attentes, nous demandons aux apprenants qui auraient des besoins spécifiques de nous le signaler afin que nous puissions envisager les mesures nécessaires avec eux.



Contact Référent Handicap :

anne-sophie.ritt@chaussea.fr

Contact Référent pédagogique :

administratif@xbacademy.fr



Performance

Indicateurs de résultats de la formation :

- ✓ Taux d'obtention du titre professionnel
- ✓ Taux de poursuite d'étude
- ✓ Taux d'interruption en cours de formation
- ✓ Taux d'insertion professionnelle
- ✓ Taux de rupture des contrats
- ✓ Valeur ajoutée de l'établissement

Ces indicateurs sont à consulter sur le site internet de XB Academy et sont mis à jour en janvier de chaque année.

Pour encore plus d'informations nous vous invitons à consulter le lien suivant : [InserJeunes](#)

Moyens mis à disposition par XB ACADEMY

Moyens humains :



Formateur expérimenté dans le métier.
Accompagnement du maître d'apprentissage pour l'encadrement des périodes en magasin

Moyens techniques :



- Plateforme LMS
- Code d'accès individuel
- Ordinateur fourni
- Plateau technique de certification