



TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITE MARCHANDE

Le métier

Le manager d'unité marchande pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes. Il gère et anime l'équipe. Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur. Il assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande.

Le manager d'unité marchande entretient et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients. Il suit et analyse les états des ventes en utilisant les applicatifs de l'entreprise et adapte les stocks et les gammes de produits. Le manager d'unité marchande établit un compte de résultat prévisionnel annuel d'unité marchande et calcule les objectifs mensuels, hebdomadaires, et quotidiens. Il s'assure de la réalisation des objectifs commerciaux et budgétaires.

Le manager d'unité marchande organise et coordonne l'activité de l'équipe. Il peut recruter des collaborateurs. Il identifie les besoins en perfectionnement, conçoit des plans de formation et anime des actions de formation opérationnelle. Il réalise les entretiens individuels. Avec son responsable hiérarchique et en collaboration avec l'équipe, il conduit et anime les projets de l'unité marchande. L'emploi s'exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire, non alimentaire, spécialisée, dans l'espace de vente, dans les réserves et dans un bureau. Les conditions d'exercice, l'effectif et la composition de l'équipe varient selon la taille de l'unité marchande et la nature des produits et des services proposés.

L'emploi peut nécessiter des déplacements hors de l'unité marchande pour assister à des réunions et des formations organisées par l'entreprise.

Le manager d'unité marchande exerce l'emploi sous la responsabilité de sa hiérarchie à laquelle il rend compte. Le manager d'unité marchande peut être force de proposition et prendre des initiatives dans l'organisation de l'activité de l'unité marchande, dans la conception et la mise en oeuvre de projets et de plans d'actions. Il respecte et fait respecter les règles d'hygiène et de sécurité, de sûreté, de qualité et de protection de la santé au travail. En cas d'imprévus ou de dysfonctionnements, il réagit rapidement, modifie ses priorités, s'adapte à la situation du moment et il alerte sa hiérarchie et les services internes. En concertation avec l'ensemble des acteurs concernés, il met en oeuvre un plan d'actions adapté.

Le manager d'unité marchande est en contact direct avec les clients. Il assure l'interface, en communiquant par mail et téléphone, avec les transporteurs, les fournisseurs, les conseillers commerciaux, le réceptionnaire, le gestionnaire de stocks, les employés libre-service, la hiérarchie, le personnel de sécurité et de maintenance et les services internes de l'entreprise tels que les ressources humaines, le contrôle de gestion, le service paie, le service marketing et communication, le service client, la centrale d'achat, la comptabilité et la logistique.

En fonction des contraintes de l'activité, des fluctuations clients et aléas, ses horaires de travail peuvent être décalés et des astreintes sont possibles. Il peut être amené à travailler le dimanche et certains jours fériés. Généralement, l'emploi s'exerce dans un environnement bruyant et nécessite de nombreux déplacements dans l'espace de vente. Les variations de température peuvent être importantes. Le manager d'unité marchande peut être amené à participer aux tâches de manutention, pour lesquelles le port d'équipements de protection est requis. Le manager d'unité marchande prend en compte au quotidien la loi sur la transition énergétique pour la croissance verte et la responsabilité sociale des entreprises (RSE) appliquée à l'entreprise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation le titulaire du MUM doit être capable de réaliser les tâches inhérentes à son métier c'est-à-dire développer la dynamique commerciale de son unité marchande, optimiser ses ventes et fidéliser de nouveaux clients.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir les savoirs et compétences professionnelles en matière de management d'équipe
- de gestion et d'organisation d'une unité marchande (rayon ou point de vente)
- Valoriser ses compétences
- Développer ses capacités communicationnelles
- Elargir ses perspectives professionnelles et sa représentation des métiers du commerce
- Obtenir le Titre Professionnel

Prérequis d'accès à la formation

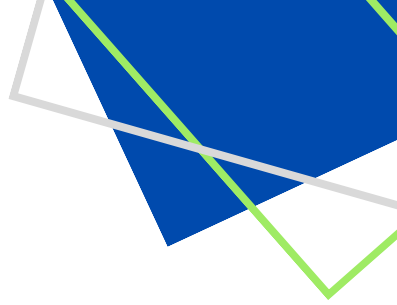
- Titulaire d'un Baccalauréat Général ou Professionnel, ou équivalent niveau 4 validé

Modalité d'accès à la formation

Public :

Salarié ayant signé un contrat de travail en CDI ou CDD de 12 à 24 mois c'est-à-dire :

- Un jeune âgé entre 16 et 29 ans
- Un demandeur d'emploi de 26 ans et + inscrit à Pôle Emploi
- Les bénéficiaires du RSA, de l'ASS, de l'AAH, ou de l'API
- Accessible aux personnes porteuses de handicap
- Entrée et sortie permanente, formation en continue



Durée de la formation

12 à 24 mois , Une journée d'enseignement théorique par semaine, les autres jours en alternance avec l'entreprise.

Programme de la formation

La formation comprends trois certificats de compétences professionnelles :

Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand (CCP1)

- Organiser et garantir la présentation marchande des produits en magasin (merchandising)
- Gérer les achats des marchandises, optimiser les stocks et veiller au rangement des produits en réserve
- Dynamiser les ventes des produits et garantir la qualité du service client : la relation clients, les techniques de vente, la gestion des réclamations, la gestion de l'offre, l'organisation d'opérations promotionnelles, ...
- Informatique commerciale : logiciel de gestion commerciale, tableur, NTIC

Gérer les résultats économiques d'un univers marchand (CCP2)

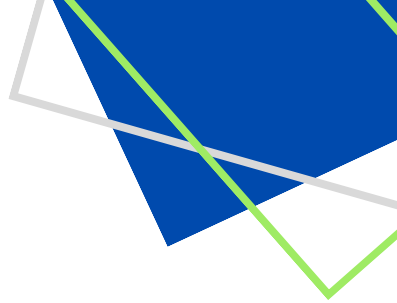
- Analyser les indicateurs de gestion du tableau de bord et bâtir des plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand
- Établir des prévisions en tenant compte des préconisations de l'enseigne et de son marché potentiel

Manager l'équipe d'un univers marchand (CCP3)

- Planifier, organiser et vérifier l'activité de l'équipe
- Gérer l'équipe : Former et faire évoluer les collaborateurs, animer l'équipe
- Mener et animer un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne en mobilisant l'équipe
- Gérer le temps
- Veiller à la sécurité et à l'hygiène.

Modules transverses

- Écrits professionnels
- Communication interpersonnelle
- Communication managériale
- Conduite de réunion
- Gestion des conflits



Nombre minimum et maximum de stagiaires par session

De 8 à 12 étudiants.

Dates de la formation

Entrée Individualisée au moment de la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. **Rythme** : Une journée par semaine au centre / quatre jours en entreprise

Lieu de la formation

Au centre FPéA
225 A Avenue Principale - SAINT LOUIS
Tél: 0692671069

Rythme : Une journée par semaine au centre / 4 Jours en entreprise

Méthodes pédagogiques

- Alternance centre/entreprise
- Entrées et sorties permanentes et personnalisées
- Approche pédagogique par compétence,
- Etude de cas et scénario pédagogiques
- Rythme selon les capacités des étudiants
- Sorties pédagogiques

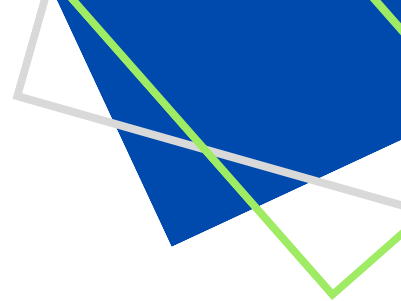
Tarif de la formation

Formation financier par :

- cout de la formation: de 5000 à 7 000 euros par an selon l'OPCO de référence
- formation prise en charge totale par l'organisme financeur
- la formation par apprentissage est rémunérée selon la grille ci dessous

Rémunération d'un contrat d'apprentissage

En 1 ^{ère} année de contrat d'apprentissage				
Âge de l'apprenti	Moins de 18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans*	26 ans et plus*
Salaire brut	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC*	100% du SMIC*
	471,74 €	751,30 €	926,02 €	1 747,20 €
En 2 ^{ème} année de contrat d'apprentissage				
Âge de l'apprenti	Moins de 18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans*	26 ans et plus*
Salaire brut	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC*	100% du SMIC*
	681,41 €	891,07 €	1 065,79 €	1 747,20 €



Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- Evaluation formative régulière des progrès réalisés en fonction des objectifs fixés.
- Grille de compétences indiquant l'évaluation de départ, les acquisitions en fin de formation
- Bilan de la formation (support questionnaire de satisfaction)

Formalisation à l'issue de la formation

Attestation de fin de formation délivré par le centre FPéA.

Niveau de sortie

Niveau 5 (équivalent BTS - DUT - Bac +2)

Certificateur : Ministère du travail, de l'emploi, de la formation professionnelle et du dialogue social

Modalités de Validation

La validation de la formation se fait par l'obtention du titre professionnel de Manager d'Unité Marchande (niveau 5) .

En cas de validation partielle le (la) candidate peut obtenir l'un des certificats de compétences professionnelles composant le titre.

Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand (CCP1)

Gérer les résultats économiques d'un univers marchand (CCP2)

Manager l'équipe d'un univers marchand (CCP3)

Vous disposez d'un délai de 5 ans, à partir de l'obtention du premier CCP, pour obtenir le titre professionnel.

L'examen final est réalisé sous le contrôle d'un jury professionnel indépendant de l'équipe de formation.

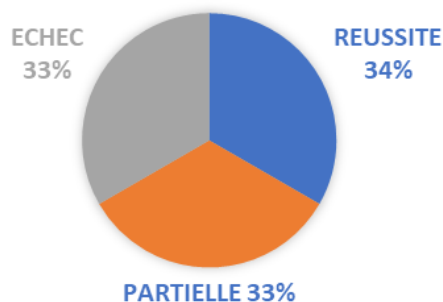
Les épreuves d'examen sont les suivantes :

- une mise en situation professionnelle
- un entretien technique
- la présentation d'un dossier constitué durant la formation, un entretien de synthèse avec le jury



INDICATEURS

TAUX DE REUSSITE MUM

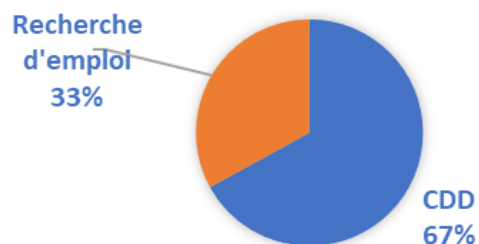


83%
des apprentis sont TRES
satisfait de :

- L'accueil
- Des locaux de la formation
- Des moyens de la formation
- Du dérouler de la formation
- Du stage en entreprise
- Du résultat de la formation

Taux d'aboutissement de la
formation : 15%

TAUX D'INSERTION



Débouchés

Postes envisageables suite à la formation Manager d'unité Marchande (MUM):

- 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 ou alimentaire/sec ;
- responsable/animateur ; - responsable de magasin ; - responsable de boutique ;
- responsable de succursale ; - responsable de point de vente ; - responsable de département.
- gestionnaire de centre de profit ;
- chef de rayon

Poursuite d'étude possible:

Licence commerce, et toutes formations conduisant à un diplôme ou titre professionnel de niveau Bac +3.