



Mise à jour en mars 2025



TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE Niveau 5-RNCP38676

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 œuvre 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 œuvre 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.

LA FORMATION

Objectifs De La Formation

A l'issue de la formation le titulaire du MUM doit être capable de :

- ① Développer la dynamique commerciale de son unité marchande
- ② Optimiser ses ventes
- ③ Manager une équipe d'un point de vente.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation l'étudiant doit être capable de :

- ① 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)
- ② Valoriser ses compétences
- ③ Développer ses capacités communicationnelles
- ④ Elargir ses perspectives professionnelles et sa représentation des métiers du commerce
- ⑤ Obtenir le Titre Professionnel

Modalité d'accès à la formation

L'accès à la formation repose sur une sélection rigoureuse afin d'assurer l'adéquation du parcours aux objectifs professionnels des candidats. Il comprend :

- **La possession d'un titre ou d'un diplôme de niveau 4** dans le commerce
- **Un test de positionnement**, permettant d'évaluer les prérequis
- **L'examen d'un dossier de candidature.**
- **La motivation et la cohérence du projet professionnel** sont des critères essentiels dans le processus de sélection.
-

Durée

Durée Formation de 24 mois soit 910 heures.

Une journée par semaine en centre de formation, et quatre jours en entreprise.

Nombre d'étudiant

> 8 et <12

Programme

CCP1 Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand :

- 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

CCP2 Gérer les résultats économiques d'un univers marchand :

- 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

CCP3 Manager l'équipe d'un univers marchand :

- 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.

Périodicité d'entrées

Dès la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Les entrées se font tout au long de l'année.

Lieu

Centre FPéA

225 A Avenue principale 97450 Saint- Louis

Tél : 0262330092

Mail : recrutement@fpea.re

Méthodes pédagogiques

- Alternance centre/ entreprise
- Entrées et sorties permanentes et personnalisées
- Approche pédagogique : Individualisation
- Apprentissage par atelier de compétence et études de cas
- Rythme selon les capacités des étudiants
- Accompagnement individualisé
- Partage des connaissances et expériences entre étudiants
- Sorties pédagogiques

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

- Evaluations formatives régulières
- Examen sanctionnant la formation de niveau 5 (voir formalisation)
- Evaluations en cours de formations
- Bilan de la formation (support questionnaire de satisfaction)

Niveau de fin de formation

Titre professionnel de Niveau 5 (équivalent Bac+2), délivré par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le numéro 38676.

Modalités de validation :

La formation est sanctionnée par l'examen final du Titre professionnel de Manager d'Unité Marchande (niveau 5).

Les épreuves composant le Titre Professionnel sont :

- Une mise en situation professionnelle
- Un entretien technique
- Des résultats d'évaluations passés en cours de formation.

Coût de la formation

La formation est prise en charge par l'OPCO¹ dont dépend l'entreprise. Dans le cadre des prises en charge individuelles, un devis sera établi à la demande.

¹ Opérateur de compétences

Débouchés

Postes envisageables à la suite de la formation Manager d'Unité Marchande :

- 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 :

Titre Professionnel REM, Licence de commerce ou toutes formations conduisant à un diplôme de niveau Bac +3 en commerce.

Déroulé de l'examen

Titre professionnel de Niveau 5 (équivalent Bac+2), délivré par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le numéro 38676.

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

Mise en situation professionnelle : 04 h 30 min

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Dans le cadre d'un projet d'une unité marchande, le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes. Il élabore, à l'aide d'un logiciel de présentation, un diaporama présentant le projet et son déploiement. Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- D'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires
- D'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).



Entretien technique : 01 h 45 min



L'entretien technique a lieu après la mise en situation. Il comporte trois parties :

1. **Pendant 15 minutes (Préparation)** : Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation.
2. **Pendant 10 minutes** : le candidat présente un diaporama réalisé lors de la mise en situation. **Pendant 20 minutes**, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.
3. **Pendant 1 heure** : En s'appuyant sur un guide d'entretien, le jury questionne le candidat sur sa pratique et sa connaissance de l'accompagnement de la performance individuelle et de l'animation d'équipe.

Entretien final : 00 h 30 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : **06 h 45 min**



En cas de validation partielle, le candidat peut obtenir un ou deux des certificats de Compétences Professionnelles composant le Titre :

- **CCP 1 : Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand**
- **CCP2 Gérer les résultats économiques d'un univers marchand**
- **CCP3 Manager l'équipe d'un univers marchand**

L'examen final est réalisé par un jury de professionnels indépendants agréé par la DEETS.

Le candidat dispose d'un délai de 1 an, à partir de l'obtention du premier CCP, pour obtenir le titre professionnel sans être obligé de suivre une formation.