



Manager d'unité marchande

Commerce - vente - distribution

BAC + 2

Titre RNCP N° 38676 • Niveau 5 Certifié par le Ministère du Travail • Enregistré le 30/01/2024

DURÉE

- 12 mois
- Alternance entreprise & centre de formation
- Démarrage dès signature du contrat d'apprentissage/ de professionnalisation

POUR QUI ?

Tout public

MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel

VALIDATION DE LA FORMATION

- Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de manager d'unité marchande.
- Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de **France Compétences**.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis **en cours de formation**
 - **Bilan des périodes en entreprise**
- La décision finale est prise sur la base de
- Dossier professionnel :**
- **Résultats aux épreuves de la session d'examen.**
 - **Mise en situation professionnelle**
- Entretien final.**
- Évaluation de satisfaction ; **Enquête auprès des stagiaires.**

POURSUIVRE LA FORMATION

- Bachelor ou licence (niveau BAC +3)
- Titre RNCP Manager de Business Unit (BAC+5)
- Manager de rayon/d'espace commercial

LIEU

📍 Sièges sociaux
CFA Karan Conseil & Formation
9 rue de l'Église
93800 Epinay-sur-Seine

📍 Lieu de formation
42 Boulevard Victor Hugo
78300 Poissy
🚉 RER A - Terminus Poissy (8 min à pied)

➤ Les objectifs de la Formation

À l'issue de la formation, les participants seront capables, conformément à la politique commerciale de leur entreprise et dans le respect de la législation en vigueur, de :

- **Développer la dynamique commerciale** de leur unité marchande dans un environnement omnicanal.
- **Optimiser la performance économique** et la rentabilité financière de l'unité marchande.
- **Manager efficacement l'équipe** de l'unité marchande.

➤ Votre Formation

PRÉREQUIS

- ❖ Niveau scolaire bac +1 ou équivalent.
- ❖ Diplôme/titre professionnel de niveau bac dans le secteur et un an d'expérience professionnelle ou équivalent
- ❖ Toute personne souhaitant acquérir des responsabilités dans un métier commercial en point de vente
- ❖ Bonne maîtrise de la langue française/ bonne élocution

PROGRAMME

→ Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

Piloter l'offre produits de l'unité marchande en sélectionnant et valorisant des solutions techniques adaptées aux besoins des clients.

→ Management de l'équipe et conduite de projets

→ Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

→ Établir 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

→ Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande

→ Accompagner la performance individuelle

→ Animer l'équipe de l'unité marchande en combinant management opérationnel et expertise technique.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La formation combine des **apports théoriques** (face-à-face pédagogique, exercices pratiques, études de cas et travaux de groupe), une **application concrète en entreprise** et une **évaluation continue des connaissances**.

Les compétences sont validées à l'issue de chaque bloc à travers la **présentation à l'examen du titre MUM**.