

TITRE

PROFESSIONNEL

RNCP DU MINISTÈRE CHARGÉ DE L'EMPLOI

MANAGER D'UNITE MARCHANDE

DEVENEZ UN(E) MANAGER D'UNITE MARCHANDE DIPLOMÉ(E) INDISPENSABLE
À VOTRE ENTREPRISE



DIPLÔME

Titre Professionnel **Manager d'Unité Marchande** enregistré au RNCP (Registre National des Certifications Professionnelles) en tant que diplôme de Niveau 5 référencé par le Ministère chargé de l'Emploi.
Également accessible en VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

DURÉE

Voir planning de la session

MODULARITÉ

Possibilité d'obtenir le diplôme en validant les modules les uns après les autres sur une période de 2 ans

RYTHME

Alternance entreprise/Campus. Entrée et sortie permanentes compatibles avec une activité professionnelle

LIEU DE FORMATION

FORMEXT
1350 avenue Albert Einstein – Bât 4
34000 Montpellier

FINANCEMENT

Nous pouvons vous accompagner sur les montages de financement. Renseignez-vous auprès de notre conseillère formation :

Buisson Cécilia
Tél. 04 67 02 20 82 -/0682372485
Mail : inscription-tp-com@formext.fr
Cecilia.buisson@alkas.fr

N° CPF : **309428**

Code RNCP : **32291**

Code Certif Info : **104491**

N° agrément DIRECCTE : **2019.02.34.155**



Objectifs : Se former à la fonction de Manager d'Unité Marchande dans le cadre d'une professionnalisation, d'une mobilité professionnelle ou d'une reconversion

UN(E) MANAGER D'UNITE MARCHAND

Il (elle) favorise la dynamique commerciale de son unité marchande. Il (elle) fait évoluer les ventes et gagne des parts de marché sur la concurrence. Il intègre la stratégie marketing multicanal de l'enseigne afin de développer les ventes complémentaires et fidéliser la clientèle.

Il manage une équipe commerciale, analyse les résultats, établit les prévisionnels. Il fixe les objectifs commerciaux et met en œuvre un plan d'action pour que ses équipiers les atteignent individuellement et collectivement.

Il sait gérer les conflits et obtenir le meilleur de chaque membre de son équipe.

VOTRE PROFIL POUR CANDIDATER

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac (Bac professionnel, Bac technologique). Il est également accessible avec un BEP Vente complété par une expérience professionnelle.

DÉBOUCHÉS

Ce métier s'exerce au sein de Très Petites Entreprises – TPE, Petites et Moyennes Entreprises/Industries – PME/PMI, quels que soient les secteurs d'activités. Une spécialisation sur un secteur plus spécifique pourra venir compléter ce Titre.

MODULARISATION POSSIBLE DE LA FORMATION

Vous trouverez en page suivante le détail des modules de la formation au Titre Professionnel de Manager d'Unité Marchande.

Chaque Certificat de Compétences Professionnelles (CCP) peut être validé séparément. Ce Titre Professionnel est composé de 11 modules (également appelées séquences).



TITRE PROFESSIONNEL

MANAGER D'UNITE MARCHANDE

CERTIFICAT DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

Thème

Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
Piloter l'offre de produits de l'unité marchande
Réaliser le merchandising 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

VALIDATION POSSIBLE

Évaluation et validation
d'un CCP ou du Titre
Complet (jury) :

Épreuve de synthèse
Mise en situation
professionnelle +
entretien final

N° CPF : **309428**

Code RNCP : **1889**

N° agrément DIRECCTE :
2019.02.34.155

Code Certif Info : **104491**



Compte Personnel de Formation



CERTIFICAT DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'UNITE MARCHANDE

Thème

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

CERTIFICAT DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

Thème

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

Certificat de Compétence Professionnelle

DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

OBJECTIF

Se former à la fonction de manager d'unité marchande dans le cadre d'une professionnalisation, d'une mobilité professionnelle ou d'une reconversion.

PREREQUIS

Aucun prérequis

PUBLIC

Tous publics

PÉDAGOGIE

Alternance d'apports théoriques, de mises en situation par des travaux pratiques ou par des périodes en entreprise : adaptation du cours aux participants, échange d'expériences.
Support de cours et recueil d'instructions remis à chaque participant.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultants et formateurs, experts dans les domaines du commerce et du merchandising.

ÉVALUATION DES RESULTATS

Attestation de stage remise après chaque séquence.

- Évaluation du **CCP 1** (3h00) par le jury :
Épreuve de synthèse : Mise en situation écrite (2h30) + Entretien technique (30m).

- Validation du **CCP 1** accessible et possible par la VAE

Durée : 210 h sur 30 jours : un calendrier détaillé sera remis aux participants (pour chaque session)

Horaires : 08H30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30

Lieu : ALKAS FORMATION

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme permet l'accès à la certification du CCP 1 du Titre Manager d'Unité Marchandes, reconnu par le Ministère du Travail

I/ GERER L'APPROVISIONNEMENT DE L'UNITE MARCHANDE

Réaliser les inventaires dans le respect des procédures et de la stratégie commerciale de l'entreprise,

Identifier les principaux indicateurs de performances et les facteurs de démarques.

Utiliser les outils de gestion commerciale, de gestion de stocks et des flux (tableur, CRM, etc.)

Savoir appliquer les techniques d'achat,

Suivre et contrôler les stocks et les flux,

Mettre en œuvre les principes de sécurités et d'optimisation de l'effort dans le cadre de la prévention de risques professionnels (EPI, MSC, etc.),

Identifier et évaluer les risques d'accidents ou d'atteinte à la santé liés aux situations de travail,

Informers les membres de l'équipe de manière précise et adaptée sur la situation et les dysfonctionnements constatés,

II/ PILOTER L'OFFRE PRODUITS DE L'UNITE MARCHANDE

S'informer et analyser les évolutions du marché, de la concurrence et des attentes de la clientèle,

Utiliser les panels pour analyser correctement les comportements d'achats des consommateurs

Elaborer un plan commercial pour la catégorie de produit ou un plan de collection chiffré

Définir les objectifs annuels des gammes de produits et animer l'offre

Gérer un budget annuel d'achats

Créer des outils de suivi de la performance commerciale des produits

Contrôler la rentabilité financière des gammes de produits et des actions promotionnelles mises en place

Organiser l'assortiment type, la présentation et la mise en scène des produits

Certificat de Compétence Professionnelle

DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

OBJECTIF

Se former à la fonction de manager d'unité marchande dans le cadre d'une professionnalisation, d'une mobilité professionnelle ou d'une reconversion.

PREREQUIS

Aucun prérequis

PUBLIC

Tous publics

PÉDAGOGIE

Alternance d'apports théoriques, de mises en situation par des travaux pratiques ou par des périodes en entreprise : adaptation du cours aux participants, échange d'expériences. Support de cours et recueil d'instructions remis à chaque participant.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultants et formateurs, experts dans les domaines du commerce et du merchandising.

ÉVALUATION DES RESULTATS

Attestation de stage remise après chaque séquence.

- Évaluation du **CCP 1** (3h00) par le jury : Épreuve de synthèse : Mise en situation écrite (2h30) + Entretien technique (30m).

- Validation du **CCP 1** accessible et possible par la VAE

Durée : 210 h sur 30 jours : un calendrier détaillé sera remis aux participants (pour chaque session)

Horaires : 08H30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30

Lieu : ALKAS FORMATION

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme permet l'accès à la certification du CCP 1 du Titre Manager d'Unité Marchandes, reconnu par le Ministère du Travail

III/ REALISER LE MARCHANDISAGE DE L'UNITE MARCHANDE

Maîtriser les règles de prévention en matière de gestes et postures au travail, d'hygiènes et de sécurité

Mettre en œuvre des mesures de lutte contre les différentes démarques

Identifier et maîtriser les principaux indicateurs de performance, leurs définitions et les méthodes de calcul

Mettre en place une opération commerciale : mise à jour du cahier événement, respecter les règles de merchandising de gestion, d'organisation et de séduction

Adapter le merchandising selon les résultats et le stock de l'unité marchande.

Utiliser les outils nécessaires à l'opération commerciale : plan d'implantation, plan d'action, les matériels de manutention et de présentation, de planification et de suivi de réalisation des tâches

IV/ DEVELOPPER LES VENTES DE SERVICES ET DE PRODUITS DE L'UNITE MARCHANDE EN PRENANT EN COMPTE LE PARCOURS D'ACHAT OMNICANAL

Analyser l'évolution des indicateurs de performances et maîtriser les calculs arithmétiques (écarts, pourcentages, cumuls, moyenne)

Mettre en œuvre des outils d'aides à la prise de décision

Connaître les techniques d'écoutes

Gérer la fidélisation d'un client dans un parcours omnicanal

Encaisser à l'aide des outils, matériels et applicatifs de l'entreprise

Maîtriser les différentes méthodes et opérations d'encaissement

Maîtriser les techniques de ventes et de conseil client

Organiser la stratégie commerciale en fonction des ventes et des remontées d'information client

Adapter son organisation au parcours omnicanal en tenant compte des flux
Savoir accompagner une clientèle anglophone tout au long de son parcours d'achat : communiquer, conseiller sur les produits et services de l'entreprise, et exposer les avantages et inconvénients de différentes possibilités proposées

Mettre en œuvre la veille sur l'e-réputation de l'entreprise sur les réseaux sociaux et professionnels, la blogosphère et les forums.

Certificat de Compétence Professionnelle

OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'UNITE MARCHANDE

OBJECTIF

Se former à la fonction de manager d'unité marchande dans le cadre d'une professionnalisation, d'une mobilité professionnelle ou d'une reconversion.

PREREQUIS

Aucun prérequis

PUBLIC

Tous publics

PÉDAGOGIE

Alternance d'apports théoriques, de mises en situation par des travaux pratiques ou par des périodes en entreprise : adaptation du cours aux participants, échange d'expériences. Support de cours et recueil d'instructions remis à chaque participant.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultants et formateurs, experts dans les domaines de la comptabilité et gestion commerciale.

ÉVALUATION DES RESULTATS

Attestation de stage remise après chaque séquence.

- Évaluation du **CCP 2** (2h30) par le jury :
Épreuve de synthèse : Mise en situation écrite (2h) +
Entretien technique (30m).

- Validation du **CCP 2** accessible et possible par la VAE

Durée : 224 h sur 32 jours : un calendrier détaillé sera remis aux participants (pour chaque session)

Horaires : 08H30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30

Lieu : ALKAS FORMATION

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme permet l'accès à la certification du **CCP 2 du Titre Manager d'Unité Marchande**, reconnu par le Ministère du Travail

I/ ETABLIR LES PREVISIONS ECONOMIQUES ET FINANCIERES DE L'UNITE MARCHANDE

Maîtriser les différents éléments comptables et ratios financiers, leurs définitions et les méthodes de calcul (le chiffre d'affaire, les RRRO/RRRA, les marges, les démarques, les frais de personnel, les frais généraux et les stocks, le ratio d'activité, le taux de rentabilité net, le taux de marge commerciale, le ratio de productivité,...)

Utiliser le vocabulaire comptable et financier

Maîtriser les calculs des variables essentielles du compte de résultats prévisionnel (le chiffre d'affaires prévisionnel, les charges d'exploitation, les impôts et taxes, les charges financières, les amortissements)

Maîtriser les fonctions avancées d'un tableur (fonction d'analyse, les formules financières)

Traiter les informations de gestion

Analyser à partir d'un tableau de bord social les indicateurs de la santé et de sécurité au travail

Utiliser les outils d'aide à l'analyse stratégique

II/ ANALYSER LES RESULTATS ECONOMIQUES, FINANCIERS ET BATIR LES PLANS D' ACTIONS POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS DE L'UNITE MARCHANDE

Exploiter les différents outils de gestion commerciale, de gestion de stocks et des marchandises : réaliser et analyser un tableau de bord, savoir hiérarchiser et synthétiser les données du compte d'exploitation, lutter contre les démarques connues et inconnues, suggérer et établir des mesures correctives

Récupérer les informations pertinentes auprès des services compétents, les communiquer à des tiers, et communiquer des directives à ses pairs.

Classifier et exploiter des documents

Élaborer un plan prévisionnel

Analyser l'évolution des différents éléments comptables et ratios financiers

Identifier et utiliser les méthodes d'analyse et de synthèse de documents chiffrés

Elaborer des tableaux de bord avec des indicateurs multiples et savoir les expliciter

Analyser un compte de résultat

Contrôler la cohérence des résultats

Utiliser des outils d'aide au diagnostic (diagramme d'Ishikawa...)

Mettre en œuvre un plan d'actions en fonction des résultats d'analyse.

Certificat de Compétence Professionnelle MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

OBJECTIF

Se former à la fonction de manager d'unité marchande dans le cadre d'une professionnalisation, d'une mobilité professionnelle ou d'une reconversion.

PREREQUIS

Aucun prérequis

PUBLIC

Tous publics

PÉDAGOGIE

Alternance d'apports théoriques, de mises en situation par des travaux pratiques ou par des périodes en entreprise : adaptation du cours aux participants, échange d'expériences.
Support de cours et recueil d'instructions remis à chaque participant.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultants et formateurs, experts dans les domaines du commerce et du management.

ÉVALUATION DES RESULTATS

Attestation de stage remise après chaque séquence.

- Évaluation du **CCP 3** (4h10) par le jury :
Épreuve de synthèse : Mise en situation écrite (2h30) + Entretien technique (1h40).

- Validation du **CCP 3** accessible et possible par la VAE

Durée : 210 h sur 30 jours : un calendrier détaillé sera remis aux participants (pour chaque session)

Horaires : 08H30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30

Lieu : ALKAS FORMATION

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme permet l'accès à la certification du **CCP 3 du Titre Manager d'Unité Marchande, reconnu par le Ministère du Travail**

I/ RECRUTER ET INTEGRER UN COLLABORATEUR DE L'UNITE MARCHANDE

Appliquer et faire appliquer les règles liées à la législation du travail, de la convention collective, de l'accord de branche ou convention de branche et le règlement intérieur de l'entreprise

Identifier les besoins RH et savoir rédiger un profil de poste

Assurer l'interface entre les salariés et le service RH

Construire les grilles d'entretien et de recrutement et d'évaluation en fonction des besoins identifiés et savoir rédiger les comptes rendus

Intégrer un collaborateur en mettant en œuvre des formations en situation de travail, d'effectuer les formalités et renseigner les documents administratifs obligatoires et adopter une posture de tutorat
Intégrer la QVT dans sa pratique managériale.

Evaluer et sanctionner un collaborateur : mettre en œuvre les techniques d'entretien (postures, vocabulaires, etc.), proposer un parcours de progression professionnelle respectant la politique R.H. de l'entreprise.

Effectuer une sélection des candidatures

Conduire un entretien de recrutement en français et en anglais

Respecter la confidentialité des informations

Mettre en œuvre les processus de recrutement, d'intégration et de formation des salariés

II/ PLANIFIER ET COORDONNER L'ACTIVITE DE L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

Elaborer un retroplanning des activités et des tâches de l'équipe

Organiser et planifier les activités de l'équipe à l'aide d'un tableau de répartition des tâches

Planifier les horaires de travail de l'équipe

Mettre en œuvre des ajustements, une action corrective ou un plan d'actions rectificatif

Savoir déléguer les tâches et contrôler le résultat et/ou la performance

Communiquer avec ses interlocuteurs de manière précise et adaptée à la situation

Transmettre des consignes orales et écrites, individuellement et collectivement

Calculer les différents indicateurs liés à la productivité horaire

Identifier et évaluer les risques d'atteinte à la santé liés aux situations de travail

Participer à la mise en œuvre des mesures de prévention, de protection et des consignes pour les équipes.

Prendre en compte les facteurs d'apparition des RPS pour organiser les activités de l'unité marchande

Certificat de Compétence Professionnelle MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

OBJECTIF

Se former à la fonction de manager d'unité marchande dans le cadre d'une professionnalisation, d'une mobilité professionnelle ou d'une reconversion.

PREREQUIS

Aucun prérequis

PUBLIC

Tous publics

PÉDAGOGIE

Alternance d'apports théoriques, de mises en situation par des travaux pratiques ou par des périodes en entreprise : adaptation du cours aux participants, échange d'expériences.
Support de cours et recueil d'instructions remis à chaque participant.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultants et formateurs, experts dans les domaines du commerce et du management.

ÉVALUATION DES RESULTATS

Attestation de stage remise après chaque séquence.

- Évaluation du **CCP 3** (4h10) par le jury :
Épreuve de synthèse : Mise en situation écrite (2h30) + Entretien technique (1h40).

- Validation du **CCP 3** accessible et possible par la VAE

Durée : 210h sur 30 jours : un calendrier détaillé sera remis aux participants (pour chaque session)

Horaires : 08H30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30

Lieu : ALKAS FORMATION

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme permet l'accès à la certification du CCP 3 du Titre Manager d'Unité Marchande, reconnu par le Ministère du Travail

III/ ACCOMPAGNER LA PERFORMANCE INDIVIDUELLE

Identifier les besoins en formation des membres de l'équipe et les communiquer auprès du service compétent

Proposer des parcours de progression professionnelle et concevoir des parcours individuels

Mener des entretiens de sanctions, professionnels, de félicitation, de recrutement, d'évaluation, d'objectifs, de délégation, de responsabilisation, de recadrage, etc.

Déployer et assurer la diffusion des procédures RH

Restituer les résultats d'entretien individuel

Transmettre les bonnes pratiques

IV/ ANIMER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

Utiliser les techniques de communication interpersonnelle

Maîtriser les différents styles de management et utiliser le bon type de management en fonction du contexte (management situationnel, agile, collaboratif, etc.)

Savoir manager tout type d'équipe : de débutant, expérimentés, d'anciens collègues, intergénérationnelles

Manager la diversité

Fédérer les membres de l'équipe

Accompagner les membres de l'équipe dans l'atteinte des objectifs

Assurer l'animation, l'information des membres de l'équipe

Initier et entretenir la motivation des membres de l'équipe en utilisant les leviers de motivations appropriées.

Préparer et animer une réunion

Gérer les outils de travail collaboratifs

Conduire et accompagner le changement

Utiliser les techniques de team building, de story telling, etc.

Anticiper et gérer les conflits

Participer à l'observation de la santé dans l'entreprise (indicateur financiers, statistiques, etc.)

V/ CONDUIRE ET ANIMER UN PROJET DE L'UNITE MARCHANDE

Utiliser les outils d'anticipation et de planification des étapes du projet (diagramme de GANTT, réseau PERT, etc.)

Maîtriser les indicateurs de rentabilité de projet, leurs définitions et les méthodes de calcul

Cartographier les risques techniques et fonctionnels et estimer leur criticité

Identifier les risques liés au projet (qualitatifs, budgétaires, contractuels et de planification)

Assurer l'adéquation entre les ressources et les besoins (financiers, techniques et humains)

Elaborer des préconisations, proposer des solutions et scénarii d'amélioration