

# MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Titre Professionnel de Niveau 5  
(BAC+2)



## LE MÉTIER

Le Manager d'unité marchande supervise le fonctionnement d'un magasin, incluant la gestion du personnel, des stocks et des ventes. C'est un rôle clé qui demande des compétences en management, en commerce et en communication.

## LA FORMATION

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

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising de l'unité marchande
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité

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

- 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

### 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

Formation éligible au CPF  
Formation réalisable en  
alternance  
et en continue



FORMATION  
CERTIFIANTE

## LES MODALITÉS

Formation Éligible CPF  
MON COMPTE FORMATION

- Durée : 12 à 36 mois soit 460 à 1380 heures
- Pédagogie : en présentiel IFAPE Six-Fours-Les-Plages
- Métiers accessibles : Chef de rayon, manager de rayon, manager en magasin, responsable de magasin, manager d'espace commercial, responsable d'exploitation, gestionnaire de centre de profit, chef de secteur...

## CONTACTS

Priscilla KERUZORET *Responsable CFA*  
Sarah BOUVIGNIES *Assistante CFA*  
04.94.07.16.85 [cfa@ifape.org](mailto:cfa@ifape.org)



# MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE, PLUS EN DÉTAIL ...



## DURÉE

De 12 à 36 mois (soit 460 à 1380 heures) en centre de formation, la durée est indicative et ajustable en fonction de chaque profil.

## MODALITÉS D'ACCÈS

Entretien avec une conseillère en formation sur rendez-vous et test de positionnement

## DÉLAIS D'ACCÈS

Suite au rdv et test réalisé vous recevrez une réponse par mail sous 7 jours et possibilité d'intégrer 2 semaines après

## DATES DE SESSION

Entrées et sorties permanentes (en fonction des places disponibles)

## RYTHME FORMATION EN ALTERNANCE

1,5 jour de cours et 3,5 jours en entreprise / semaine (modulable si besoin entreprise)



## POUR QUI ?

Tout public

## PRÉREQUIS

Etre titulaire d'une certification/diplôme de niveau 4 ou justifier d'une expérience professionnelle dans la vente ou le commerce.

## ACCESSIBILITÉ AUX PSH

## RÉFÉRENT HANDICAP :

**Rémi SPINAZZOLA**

**04 94 07 16 85**

**remi.spinazzola@ifape.org**

## RÉFÉRENT MOBILITÉ :

**Priscilla KERUZORET**

**04 94 07 16 85**

**priscilla.keruzoret@ifape.org**



## LIEU DE LA FORMATION

97 Montée de Font Vert  
83140 Six-Fours-Les-Plages

Lieu accessible aux Personnes en Situation d'Handicap, un accompagnement et un aménagement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours suite à un rdv avec le référent handicap

## TARIFS ET FINANCEMENTS

Prix horaire TTC : 15€/ heure . Ce tarif est indicatif et non contractuel. Selon votre statut cette formation peut-être entièrement financée. Nous contacter.



## EN QUELQUES CHIFFRES (ANNÉE 2023)

**TAUX DE SATISFACTION** • %

**TAUX DE RÉUSSITE** • %

**TAUX DE PRÉSENTATION AU TITRE** 0%

**TAUX DE POURSUITE D'ÉTUDE** 50%

**TAUX D'INSERTION DANS L'EMPLOI À 6 MOIS** 100%

**TAUX D'INTERRUPTION EN COURS DE FORMATION EN 1ÈRE ANNÉE** 11%

**TAUX D'INTERRUPTION EN COURS DE FORMATION EN 2E ANNÉE** 0%



## OBJECTIFS ET PROGRAMME DE LA FORMATION

A l'issue de la formation le titulaire de ce titre pourra développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal, optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande, manager l'équipe de l'unité marchande. La formation est composée de 3 blocs de compétences :

### **Certificat de Compétences Professionnelles 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal (CCP 1)**

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande (*Les stocks sont suivis, les quantités commandées sont adaptées, la conformité des documents liés à la réception est vérifiée, les anomalies liées à la réception sont repérées et traitées*)
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande (*L'offre produits est gérée, le chiffre d'affaires d'une ou plusieurs gammes de produits augmente, la rentabilité d'une ou plusieurs gammes de produits augmente, les plans d'actions mis en œuvre sont pertinents*)
- Réaliser le merchandising de l'unité marchande (*Les règles de merchandising sont respectées, le droit et la réglementation relatifs au commerce sont respectés, l'implantation des produits est efficace ou la mise en place de l'opération commerciale est cohérente, l'analyse des résultats de l'implantation ou de l'opération commerciale est pertinente, les plans d'actions élaborés sont adaptés*)
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal (*La stratégie commerciale de l'entreprise est respectée, l'offre de service est améliorée, les argumentaires sont adaptés à l'offre produits, les actions de fidélisation sont adaptées à la situation*)

### **Certificat de Compétences Professionnelles 2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande (CCP 2)**

- Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande (*La méthodologie d'établissement du compte de résultat prévisionnel est pertinente, le compte de résultat prévisionnel est cohérent, le calcul des objectifs mensuels, hebdomadaires, quotidiens prend en compte les effets calendaires*)
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande (*Le tableau de bord ou le compte de résultats est renseigné, les calculs commerciaux sont maîtrisés, les variations sont calculées et analysées, les ratios financiers sont calculés et analysés, le plan d'actions défini pour l'atteinte des objectifs commerciaux et financiers fixés est pertinent*)

### **Certificat de Compétences Professionnelles 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande (CCP 3)**

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande (*Le besoin en ressources humaines est identifié, les candidatures sont sélectionnées à partir de critères définis, le parcours d'intégration individualisé est élaboré*)
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande (*Les besoins humains sont adaptés à l'activité prévue, la charge de travail est évaluée de manière réaliste, la planification horaire respecte la réglementation, la productivité est optimisée dans le respect de la réglementation*)
- Accompagner la performance individuelle (*Le niveau de maîtrise d'une compétence par un collaborateur est évalué, les freins et les leviers motivationnels sont identifiés, les indicateurs de performance du collaborateur sont analysés, les plans d'accompagnement et de formation sont individualisés, les techniques de conduite d'entretien individuel sont explicitées*)
- Animer l'équipe de l'unité marchande (*La pratique managériale est adaptée à la diversité des situations rencontrées, les techniques de stimulation pour développer et entretenir la motivation sont pertinentes, la préparation et la conduite de réunion sont explicitées, les briefings et débriefings sont adaptés à la situation*)
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande (*Les enjeux du projet sont analysés, le budget prévisionnel est établi, le calcul des indicateurs de rentabilité est exact, l'équipe est associée à l'élaboration du processus et à la réalisation du projet*)



## MODALITÉS, MÉTHODES, MOYENS ET SUIVI PÉDAGOGIQUES

- Formation entièrement présentielle
- Des activités d'apprentissage proposées au plus près des conditions d'exercice professionnel, des parcours personnalisés au cœur d'un dispositif d'apprentissage en groupe. De nombreuses simulations et applications professionnelles sont réalisées en cours. La formation est individualisée, méthode démonstrative et active sont alternées. Une validation articulée et programmée sur les progressions de chacun tout au long du parcours d'accompagnement. L'équipe pédagogique est spécialisée dans la formation d'adultes et possède des qualifications et expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou des métiers visés par la formation.
- Des supports de cours sont fournis à chaque apprenant, centre ressources et supports documentaires variés sont à dispositions, exercices d'application, études de cas concrets. Nos salles de formation sont adaptées et équipées : tableau blanc, paperboard, postes informatiques, logiciels bureautique, accès à internet haut débit, vidéo projecteur, accessibilité à une imprimante copieur . L'organisme de formation met en œuvre les moyens pédagogiques, matériels et humains nécessaires à la formation dans le respect de la qualification visée.
- Des feuilles de présences sont émargées quotidiennement par l'apprenant. Le suivi pédagogique est assuré par des grilles de positionnement et de progression pédagogique du début à la fin de sa formation. Des évaluations formatives sont réalisées tout au long de la formation et des évaluations sommatives en fin d'un module et en fin de formation. Livret d'apprentissage, fiche de correspondance et fiche navette nous permettent de suivre l'évolution de l'alternant au sein de sa structure d'accueil. Des rendez-vous de suivis en entreprise sont également programmés tout au long de son apprentissage.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations des acquis en cours de formation et Evaluations périodes d'application pratique · Bilan de la période en entreprise
- Évaluations en Cours de Formation par CCP réalisés par le formateur et inscrits dans un livret remis au Jury le jour de l'épreuve.
- Dossier professionnel à réaliser tout au long de sa formation afin d'inscrire des exemples précis de sa pratique professionnelle .
- L'épreuve finale se réalise au sein de notre centre de formation. Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 06 h 45 min. C'est une mise en situation professionnelle se déroulant dans le contexte d'une entreprise fictive. Mise en situation écrite, mise en situation orale et entretien final. La délibération du jury se base sur le livret ECF, le dossier professionnel, l'épreuve finale et la représentation que se fait le candidat de l'emploi et des comportements professionnels induits.
- Evaluation de satisfaction : enquête de satisfaction remis au candidat

## VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel du ministère du Travail de Niveau 5 (BAC), RNCP38676 Code diplôme 36T31201 . Certificateur Ministère du Travail du plein emploi et de l'insertion, date d'enregistrement de la certification 26/02/2024, échéance de l'enregistrement 03/03/2025. Pour plus d'informations et connaître les passerelles sur cette certification, consulter le site internet de France Compétence. A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

## APRÈS LA FORMATION

Possibilité de poursuivre sur un titre RNCP ou diplôme de niveau 6 : Bachelor européen management  
Licence management,....