

CFA+**FORE**

**MINISTÈRE
DU TRAVAIL**
Liberté
Égalité
Fraternité

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE


www.fore.fr

**600H
SUR 1 AN**
2 jours/Semaine
LIEU : MARTINIQUE

PRÉREQUIS

BAC ou équivalent de Niv. 4
Certification professionnelle
équivalente..

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 309428
FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Titre professionnel de Niveau 5 (BAC+2),
délivré par le Ministère du Travail
Code RNCP : 32291
Code Diplôme Apprentissage : 36T31201

CONTACTS

Sophie SARDAIGNE 0696 25 86 07 / 0596 68 62 52
sophie.sardaigne@fore.fr
Maud RUEDA 0696 93 77 42/ 0596 68 62 52
maud.rueda@fore.fr

METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur
Mises en situation – Travaux dirigés – Etudes de cas - Présentiel / Distanciel

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) – Documentations sur plateforme TEAMS
Vidéo projecteur – Matériel salle de formation

SUIVI ET EVALUATIONS : Evaluations permanentes (mises en situations professionnelles, études de cas, projets). Evaluation de la période d'application par le tuteur. Elaboration d'un dossier professionnel relatif à la période d'application pratique en entreprise. Soutenance devant un jury de professionnels + Certification TOSA & Certification BRIGHT.



TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

PROGRAMME

1 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 marchande en prenant compte le parcours d'achat omnicanal.

2 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.

3 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 d'unité marchande.
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande.



CONTENUS ET THÈMES ABORDÉS

FORMATION PROFESSIONNELLE

- Elaborer les contrats avec le droit commercial et le droit du travail.
- Utiliser un logiciel de traitement de texte (Word) et présentation (Powerpoint).
- Appliquer la législation spécifique aux grandes surfaces.
- Maîtriser le circuit distribution.
- Suivre la relation client.
- Produire des reportings, statistiques et des outils d'analyse et d'aide à la décision (Excel),

Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sécurité, santé et sécurité au travail.

Transmettre les consignes oralement et par écrit.

Utiliser les outils numériques et les applicatifs de la gestion de l'unité marchande.

Réaliser une veille sur les produits et les services en lien avec l'activité de l'unité marchande.

Communiquer en anglais dans un contexte professionnel.

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Manager de rayon
- Manager de surface de vente
- Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec
- Gestionnaire de centre de profit
- Responsable point de vente
- Manager d'espace commercial
- Responsable de magasin

