



FORMATION EN ALTERNANCE

FILIÈRE BUSINESS DEVELOPMENT

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE (MUM)

Enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles à niveau 5 sous l'intitulé "Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande"

RNCP 38676 - Date JO : 06/12/2024- Arrêté : 30/01/2024



DURÉE

490 H



SITE

Campus Lunéville



TARIFS

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO



PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BAC) validé

CERTIFICATION



PUBLIC

Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente : Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Après avoir validé ce diplôme de niveau 5, les candidats pourront monter en qualification en poursuivant leur formation en intégrant la filière Négoventis afin de poursuivre leurs études ou intégrer le monde professionnel sur un poste de manager d'espace commercial, manager de rayon fabrication alimentaire, animateur des ventes, responsable de magasin, responsable de centre de profit, chef de rayon ou responsable de succursale.

ADMISSION

- Inscription sur le site.
- Les aptitudes et motivations sont identifiées sur tests et entretiens individuels selon les critères suivants :
- Expression écrite et orale
- Communication, écoute
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Capacité à convaincre

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Réaliser le merchandising de l'unité marchande
- Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande et analyser les résultats
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande

MÉTIERS POSSIBLES



- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager d'univers commercial

POURSUITES D'ÉTUDES



- BAC+3 Responsable de commerce et de la distribution
- BAC+3 Responsable de développement commercial

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

CCP 1 : DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

- 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 en compte le parcours d'achat omniscanal

CCP 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

CCP 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 de l'unité marchande
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Évaluation des acquis : En cours de formation

Délibération du jury sur la base :

- Du dossier professionnel
- De la mise en situation professionnelle
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation
- De l'entretien final

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Afin d'optimiser vos conditions d'apprentissage, vous pourrez développer votre pratique pour acquérir de nouvelles compétences professionnelles de manière optimale dans des conditions similaires à celles que vous rencontrez au sein de votre entreprise d'accueil.

OBJECTIFS

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.

NOUVEAU !
PAS ENCORE DE TAUX DE RÉUSSITE

NOUVEAU !
PAS ENCORE DE TAUX DE SATISFACTION

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur des modalités pédagogiques variées : apports théoriques, études de cas, mises en situation professionnelles et travaux individuels ou collectifs. Des supports pédagogiques et outils numériques peuvent être mobilisés pour accompagner les apprentissages.

CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS LUNÉVILLE
Line TERRILLON
l.terrillon@eesc.fr
03 83 90 88 62



Erasmus+

