



Titre professionnel Manager d'Unité Marchande H/F Formation Diplômante

(Niveau 5 – BTS)
Contrat d'alternance

Diplôme

Titre professionnel Manager d'unité Marchande de niveau 5 (BAC+2) délivré par le Ministère du Travail et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) n°32291.



Contrats

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Durée de la formation

Durée : 20 mois à 24 mois

1 à 2 jours de cours par semaine en moyenne au centre de formation (7h)

Le reste du temps en entreprise (28h)

Entrée en formation

Entrée échelonnée de juillet à décembre.

Public

Salariés - Demandeurs d'emplois

Pré requis

BAC ou niveau BAC ou niveau 4

Objectifs

Le/La manager du rayon assure la responsabilité d'un univers ou d'un point de vente. Il favorise la dynamique commerciale de son unité, organise l'approvisionnement des rayons, analyse les indices de gestion, met en œuvre des plans d'action et anime son équipe, la dirige et la fait progresser.

Contenu de la formation

CCP 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

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

CCP 2 – Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande

Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'action 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



Accompagnement pédagogique et individualisation des apprentissages

- Remise à niveau sur les apprentissages de base (calcul, orthographe, rédaction, expression orale).
- Ancrage des apprentissages en fin de chaque module, évaluation complémentaire des connaissances et remédiation.
- Entretien, bilan et suivi réguliers de l'avancée du document de fin de formation.
- Accompagnement personnalisé pour la correction, préparation pour l'oral blanc, le titre (gestion du stress et des émotions).

Accompagnement socio-professionnel

- Mobilité : accès aux transports en commun, moyens pour passer le permis (obstacle cognitif et/ou financier), absence de véhicule mobilisable,
- Logement : absence de ou logement précaire, en risque de perte, inadapté/insalubre
- Difficultés financières : absence de revenus ou insuffisants pour vivre, pour engager les frais annexes à l'accès à l'emploi, surendettement ...
- Garde d'enfants : déficit d'offre, offre inadaptée, frein financier, non-recours...
- Difficultés administratives ; illettrisme, absence de couverture sociale, statut sous-main de justice, situation irrégulière...
- Santé : physique, psychologique dont handicap, addictions, dépression...

Emplois et perspectives

Le métier de Manager d'Unité Marchande s'exerce dans plusieurs secteurs d'activités, au sein des grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques ou négoce interentreprises.

-Manager de rayon

-Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire

-Manager d'espace commercial

-Responsable / Animateur

-Manager de surface de vente

-Responsable de magasin

-Manager d'univers commercial

-Chef de rayon

Poursuite de la formation

La formation vise l'insertion directe en emploi. Vous pouvez envisager une poursuite de formation dans le cadre d'une licence professionnelle dans les secteurs du commerce ou de la vente.

Programme de la formation

UF1 – Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande

L'appareil commercial / Le e-commerce / Le drive
Le commerce responsable et l'économie collaborative / le développement durable
La réception des marchandises / Le stockage des produits en réserve
Les inventaires / les démarques
La gestion des stocks et les commandes
La veille commerciale et concurrentielle
La politique commerciale de l'entreprise
Les différents merchandisages : le merchandising organisationnel
Les différents merchandisages : le merchandising de gestion
Les différents merchandisages : le merchandising de gestion / le merchandising de séduction
L'implantation d'un assortiment dans un linéaire
Les outils de communication de l'action promotionnelle
La mise en place de l'action commerciale
L'analyse et le suivi des performances commerciales
La préparation et l'analyse de la vente
L'accueil physique et téléphonique / Le diagnostic des besoins
La fiche produit et l'argumentaire / Le traitement des objections
L'enregistrement des marchandises / l'évaluation et le contrôle des ventes
La fidélisation et la satisfaction de la clientèle
Les réclamations et les litiges clients / les flux clients

UF2 – Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Les calculs commerciaux
Les données liées à la gestion commerciale et financière
Les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
L'analyse des résultats économiques et financiers
L'élaboration du plan d'actions

UF3 – Manager l'équipe de l'unité marchande

Gérer l'administration du personnel
Droit social
Gestion prévisionnelle des ressources humaines
Rédiger et diffuser une offre d'emploi et effectuer une pré-sélection
Conduire un entretien de recrutement
Organiser l'intégration d'un nouveau salarié
Contribuer à l'élaboration et au suivi du plan de formation
Animer une équipe et développer le travail collaboratif
Assurer la promotion de la santé et de la sécurité des salariés
Planifier, organiser et contrôler le travail de l'équipe
Faire adhérer l'équipe aux projets commerciaux
Mener des entretiens avec les salariés

Blocs d'Apprentissage Disciplinaires

Communication orale / Communication écrite
Base Anglais
Anglais professionnel
Environnement internet et recherche web
Sécurité : geste et postures
Mathématiques
Tableur
Pré AO
Travail collaboratif / Travailler en mode projet
Traitement de texte
Messagerie électronique

Blocs d'Apprentissage Transversaux

La posture professionnelle
Préparation à la certification et à l'emploi
Renforcement

Contrat d'apprentissage

Accompagnement Socio-professionnel
Réalisation d'un bilan
Aides aux démarches administratives de l'apprentissage à la citoyenneté

**Le contenu peut évoluer en fonction du Référentiel RNCP ou du programme*

Rémunération

Statut	Rémunération professionnalisation (suivant CCN)
-21 ans	55% du SMIC
+21 ans	70% du SMIC
+26 ans	Nous consulter
Statut	Rémunération apprentissage
- 18 ans	27% du SMIC
18 à 20 ans	43% du SMIC
21 à 25 ans	53% du SMIC
26 à 29 ans	100% du SMIC

Modalités de financement

Prise en charge du coût de la formation par l'employeur.

Modalités d'obtention du diplôme ou du titre

Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury sur :

La mise en situation professionnelle écrite : à partir d'informations et de consignes, le candidat traite différents dossiers et produit les documents nécessaires, dans le respect des délais et des procédures. Les résultats des **évaluations** passées en **Cours de formation**.

L'entretien technique avec le jury qui permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix relatifs à la mise en situation.

Si les candidats obtiennent seulement un ou plusieurs **Certificats de Compétences Professionnelles**, ils ont la possibilité de se représenter au(x) CCP restant à valider, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel. En cas d'échec complet sans aucun CCP obtenu, les candidats peuvent, après accord du jury, repasser l'examen 3 fois dans un délai d'un an maximum à compter de la date de la première épreuve et dans la limite de la date de validité du Titre professionnel.

Dans le cadre de la validation par CCP, le candidat est évalué sur la base des éléments suivants : une épreuve de synthèse et la présentation d'un Dossier Professionnel.

Après obtention de tous les CCP, le jury conduit un entretien avec le candidat pour l'obtention du Titre complet.

Handicap et accessibilité

Nos formations et nos locaux sont accessibles et adaptées aux personnes en situation de handicap.

Etapas d'inscription

Les modalités d'inscription sur la formation comportent 4 étapes :

- 1- Prise de contact avec notre organisme.
- 2- Participer à une réunion d'information collective.
- 3- Assister à un entretien individuel de pré-recrutement permettant :

- D'évaluer vos prérequis techniques et pédagogiques
 - De confirmer votre identité et votre projet professionnel
 - D'évaluer les freins qui pourraient entraver l'entrée en formation
- 4- Passer un test de positionnement permettant d'évaluer vos pré-acquis et votre niveau d'entrée en formation (les compétences que vous avez déjà).