

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE (BTS)

CONTRATS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

PUBLIC

- Scolaire
- Etudiant
- Salarié
- Demandeur d'emploi

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.

ENTRÉE ET DURÉE DE LA FORMATION

- Entrée échelonnée de septembre à décembre.
- Durée : 24 mois
- 1 à 2 jours de cours par semaine en moyenne au centre de formation (7h)
- Le reste du temps en entreprise (28h)

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.



MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE (BTS)

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
- Réaliser le merchandising
- 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

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
- Responsable de magasin

MÉTHODES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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...

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.