



**Titre professionnel MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE
PAR XENUS FORMATION
diplôme de niveau 5**



<p>SITE : Xenus Formation au 65 TER rue du général de Gaulle au Tampon</p> <p><u>Durée et nombre d'heure :</u> -24 mois (804 heures)</p> <p><u>CODE RNCP : 32291</u></p> <p>Accessibilité des personnes en situation de handicap</p>	<p>CONTACTS Accueil:0263 05 63 09 Responsable pédagogique :Madame Lovelace 0692 15 91 88 Référent handicap : Madame Blard Emilie mail: xenuspsh@gmail.com Référent mobilité : Monsieur Lovelace 0692 05 62 50 mail du centre de formation: xenusformation@gmail.com</p>
<p><u>PRÉ-REQUIS</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Avoir un baccalauréat- Appétence pour la relation et le service client Goût pour le digitalQualités relationnelles et organisationnelles	<p><u>MODALITÉS D'ADMISSION</u></p> <ul style="list-style-type: none">-Etude du dossier et entretien de motivation-inscription tout au long de l'année
<p><u>DESCRIPTION DÉTAILLÉE</u></p> <p>les points forts de la formation</p> <ul style="list-style-type: none">- formation en alternance (théorie et pratique)- insertion professionnelle rapide et ou poursuite d'étude	<p><u>OBJECTIF DE LA FORMATION</u></p> <p>1. Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal</p> <p>Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande</p>

	<p>Piloter l'offre produits de l'unité marchande</p> <p>Réaliser le merchandising de l'unité marchande</p> <p>Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal</p> <p>2. Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande</p> <p>Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande</p> <p>Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande</p> <p>3. Manager l'équipe de l'unité marchande</p> <p>Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande</p> <p>Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande</p> <p>Accompagner la performance individuelle</p> <p>Animer l'équipe de l'unité marchande</p> <p>Conduire et animer un projet de l'unité marchande</p>
--	--

CONTENU DE LA FORMATION

- Modules de formation
- **Module 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 en compte le parcours d'achat omnicanal
- **Module 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
- **Module 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

Epreuves

Passage devant un jury pour :

- Une mise en situation professionnelle(Étude de cas dans un contexte de magasin fictif)
- Entretien technique
- Entretien final(Présentation du dossier professionnel)

Le titre professionnel est constitué d'un ou plusieurs de compétences (CCP),il est obtenu soit en validant l'ensemble des 3 CCP lors d'une session titre soit en validant un ou plusieurs blocs de compétences.

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

DURÉE ET RYTHMES DE LA FORMATION

En alternance par apprentissage : 1 journée de formation par semaine

PRIX DE LA FORMATION

Par alternance

Prise en charge par l'OPCO entre 7500 euros et 9000 euros HT

« TVA non applicable - article 293 B du CGI »

MÉTHODES MOBILISÉS

- exposé,démonstration,mise en situation,jeu de rôle
- plateau technique:mise en situation(pratique),présentiel

MODALITES D'EVALUATION

- évaluation diagnostique,formative,sommative
- bilan intermédiaire
- questionnaire de satisfaction
- enquête post-formation

MODALITÉS DE VALIDATION

Présentation à l'examen du Titre Professionnel

POURSUITE D'ÉTUDES

Le titulaire du diplôme "Manager d'Unité Marchande" pourra évoluer vers les postes suivants :

- Responsable ou Manager de Rayon,
- Directeur(trice) de magasin,
- Acheteur,
- Gestionnaire des stocks...

Il pourra aussi poursuivre en Bac+3 (bachelor, licence, licence pro...) pour continuer son parcours en alternance.

Débouchés:

Les types d'emplois accessibles sont les suivants:

- responsable/animateur ;
- responsable de magasin ;
- gestionnaire de centre de profit ;
- chef de rayon ;
- responsable de boutique ;
- gérant de magasin ;
- responsable de succursale ;
- responsable de point de vente ;
- responsable de département;
- manager de rayon ;
- manager d'espace commercial ;
- manager de surface de vente ;
- manager d'univers commercial ;
- manager de rayon ;
- responsable/animateur ;
- responsable de magasin ;
- gestionnaire de centre de profit ;
- chef de rayon ;
- responsable de boutique ;
- gérant de magasin ;
- responsable de succursale ;
- responsable de point de vente ;

- responsable de département.