



MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

TITRE RNCP NIVEAU 5

Titre du Registre National de la Certification Professionnelle

NIVEAU **BAC +2**



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les participants sont capables, conformément à la politique commerciale fixée par son entreprise et dans le respect de la législation en vigueur :

- Développer la dynamique commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Manager l'équipe de l'unité marchande



PUBLIC

- Toute personne souhaitant acquérir des responsabilités dans un métier commercial en point de vente



DURÉE

- 12 mois
- Alternance entreprise & centre de formation
- Démarrage dès signature du contrat de professionnalisation



SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation des connaissances en cours de formation
- Visite en point de vente pour identification des points forts et des axes d'amélioration
- Titre RNCP MUM - Niveau 5 - par bloc de compétences



PRÉ REQUIS

- 18 ans minimum
- Niveau BAC et/ou expérience significative dans les métiers de la vente
- Excellente présentation
- Bonne condition physique
- Très motivé(e) / Dynamique
- Disponible (travail en point de vente le week-end, certains jours fériés, très tôt le matin et/ou en soirée)
- Bonne maîtrise de la langue française / bonne élocution
- Bon relationnel / sens du service



APTITUDES

- Maturité professionnelle
- Potentiel managérial
- Capacité à organiser
- Sens des responsabilités



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques : face à face pédagogique, exercices d'application et simulations, études de cas pratiques, travaux de groupes soutenus à l'oral
- Application pratique en entreprise
- Évaluation des connaissances en cours de formation
- Présentation à l'examen du titre MUM à l'issue de chaque bloc de compétences



PROGRAMME

- 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
- Etablir 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
- 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



POUR SUIVRE LA FORMATION

- Bachelor ou licence (niveau BAC +3)



LIEU DE FORMATION

- 45-47 avenue Carnot - 94230 Cachan (RER B - Arcueil Cachan)