

PLAN D'ÉTUDES

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Pré-requis :

(Remplir l'une des conditions suivantes)

- Bac ou équivalent de niveau 4 (Brevet professionnel, DAEU, etc.)
 - Niveau Terminale
- Diplôme de niveau 3 (CAP, BEP, Brevet) ou équivalent (titre professionnel, etc.) avec 2 ans d'expérience professionnelle
 - Niveau 2^{nde} ou 1^{ère} avec 2 ans d'expérience professionnelle

Conditions d'accès :

(Remplir les critères suivants pour suivre la formation dans le cadre de la formation continue)

- Etre âgé(e) d'au moins 18 ans et :
- Disposer d'une expérience professionnelle ou
 - Avoir terminé sa scolarité depuis au moins un an

Durée théorique :

1200 heures
soit 40 semaines
(inscription garantie pendant 3 ans*)

Objectif de formation

Dans un environnement de plus en plus digitalisé, le Manager d'unité marchande est chargé de piloter l'offre produits et de développer les ventes de son unité, en adéquation avec la stratégie commerciale de l'entreprise. Ce manager assure également la gestion financière et économique de son unité marchande, détermine les plans d'action et anime son équipe afin de satisfaire et fidéliser la clientèle et atteindre les objectifs fixés.

Cette fonction permet ainsi d'exercer de nombreuses missions, en collaboration avec les prestataires, les autres services du magasin et les services centraux de l'entreprise :

- Présentation marchande des produits
- Optimisation des ventes et de la rentabilité
- Gestion des stocks et des gammes de produits
- Établissement des comptes de résultats prévisionnels et suivi des indicateurs
- Gestion et animation d'équipe

Certification reconnue par l'Etat

Le titre professionnel de Manager d'unité marchande est une certification professionnelle délivrée par le ministère du Travail. Il permet d'obtenir un titre RNCP de niveau 5, reconnu par l'Etat et les entreprises, et atteste de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé.



Stage

La durée de stage est de 420 heures (soit 14 semaines). Pour optimiser votre apprentissage, ENACO recommande d'effectuer deux ou trois périodes de stage durant votre parcours de formation.

Pour les candidats salariés dans le domaine de la formation, le stage n'est pas obligatoire. Leurs missions en entreprise doivent leur permettre de réaliser leur dossier professionnel.

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en 3 activités types, correspondant chacune à un Certificat de Compétences Professionnelles (CCP), conformément au référentiel. Chaque activité type est composée d'un ou plusieurs cours, organisés en séquences. Chaque séquence se conclut par un exercice auto-corrigé sous forme de QCM.

A l'issue de chaque activité type, vous aurez à réaliser trois devoirs évalués et corrigés par vos professeurs qui recouvriront les différentes compétences professionnelles visées. Afin de vous assurer une réussite maximale, il faudra effectuer ces devoirs après l'accord de votre professeur principal. A la fin de votre formation, vous devrez réaliser un examen blanc pour vous préparer efficacement aux épreuves.

* La garantie d'inscription de 3 ans n'est pas valable pour les dispositifs de formation professionnelle continue CPF, contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, les formations prises en charge par une région et les formations 100 % à distance gratuites et rémunérées par Pôle emploi. Dans le cadre de ces dispositifs, la durée de formation correspond aux dates indiquées dans le contrat.

Examens

ENACO offre la possibilité aux candidats de passer leurs examens au sein de leur région* (du 1^{er} janvier au 28 février ou du 1^{er} juin au 31 juillet).

Durant les examens, les candidats sont évalués par un jury de professionnels qui se prononce sur l'attribution du titre professionnel à partir des éléments suivants :

- Une mise en situation professionnelle écrite dans le cadre de l'épreuve de synthèse
- Un entretien technique à partir d'un guide de questionnement et des situations observées en entreprise
- Un entretien final avec le jury s'appuyant sur les résultats des évaluations passées en cours de formation ainsi que sur le dossier professionnel qui recense l'ensemble des pratiques professionnelles acquises pendant la formation et le stage

Si les candidats obtiennent seulement une partie des trois CCP, ils ont la possibilité de se représenter aux 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 une seule fois dans un délai d'un an à compter de la date de la première épreuve.

Les frais de première inscription aux examens sont inclus dans le montant de la formation. Mais en cas d'ajournement à une session d'examen et selon les motifs, les frais d'examen seront entièrement à la charge des candidats, sous réserve que la DDETS (Direction Départementale de l'Emploi, du Travail et des Solidarités) les autorise à se présenter à une nouvelle session.

Programme du titre professionnel Manager d'unité marchande**

ACTIVITÉS TYPES

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

- Gérer l'approvisionnement et piloter l'offre produits de l'unité marchande :
 - L'approvisionnement et la gestion des stocks
 - La manutention, les règles d'hygiène et de sécurité
- Réaliser le merchandising de l'unité marchande :
 - Le merchandising
 - Le merchandising de séduction et le merchandising de gestion
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal :
 - Les mécanismes de la gestion de la relation client
 - Les outils de la gestion de la relation client
 - Parcours d'achat du client
 - Les différents événements commerciaux à travers les parcours d'achat du client

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

- Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande :
 - Compte d'exploitation prévisionnel et démarches de la mise en place des prévisions
 - Écarts sur coût et résultats économiques
 - Données économiques et prévisions RH
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande :
 - Outils de management et la mise en place des actions sur le marché
 - Mesures et exploitation du marché ; planifier les inventaires et exploiter les résultats dans le respect des procédures

Manager l'équipe de l'unité marchande

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande :
 - Comprendre l'organisation du travail et son cadre juridique
 - Recrutement dans l'équipe marchande
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et accompagner la performance individuelle :
 - Prise en main et organisation de l'effectif
 - Organiser, planifier et contrôler l'activité de l'équipe
- Animer l'équipe, conduire et animer un projet de l'unité marchande :
 - Le management moderne des organisations
 - Conduire et animer un projet de l'entreprise

ACQUISITION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Atelier professionnel numérique
Examen blanc
Dossier professionnel

* ENACO proposera une session d'examen au minimum dans une ville de la région administrative du candidat.

** Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme.