

PLAN D'ÉTUDES

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Pré-requis :

(Remplir l'une des conditions suivantes)

- Bac ou équivalent de niveau IV (Brevet professionnel, DAEU, etc.)
 - Niveau Terminale
- Diplôme de niveau V (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 :

30 semaines
soit 1050 heures
(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 III (Bac +2), reconnu par l'Etat, et atteste de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé.



Stage

La durée de stage est de 9 semaines (soit 315 heures). 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 à partir d'une étude de cas. A la fin de chaque activité type, vous aurez à réaliser trois devoirs évalués et corrigés par vos professeurs qui recouvreront les différentes compétences professionnelles visées. Afin de vous assurer une réussite maximale, vous devrez effectuer ces devoirs après l'accord de votre professeur principal.

Examens

ENACO offre la possibilité aux candidats de passer les examens de leur titre professionnel à Paris ou dans la métropole lilloise*. 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.

Programme de formation**

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 :

Mécanismes de la vente de produits

La gestion de la relation client et ses outils omnicanaux

Parcours d'achat du client

Les différents événements commerciaux

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

* Les examens se dérouleront soit dans les locaux d'ENACO situés à Roubaix, soit dans un centre agréé dans la métropole lilloise.

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