

MANAGER.EUSE D'UNITÉ MARCHANDE

MÉTIERS VISÉS

Manager de rayon, manager d'espace commercial, manager de surface de vente, manager d'univers commercial, manager de rayon fabrication alimentaire/frais, manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec, responsable/ animateur, responsable de magasin, gestionnaire de centre de profit, chef.fe de rayon, responsable de boutique, gérant.e de magasin, responsable de succursale, responsable de point de vente et responsable de département.

PUBLIC VISÉ

Personne **âgée de 16 à 29 ans** au début du contrat d'apprentissage et **reconnue apte à l'exercice du métier lors de la visite médicale d'embauche.**

Dans certains cas, l'entrée en apprentissage au-delà de 29 ans révolus est possible pour :

- les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu dans le cadre de contrats d'apprentissage successifs,
- les travailleurs handicapés,
- les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise, à la suite d'une rupture de contrat pour raison indépendante de l'apprenti,
- les sportifs de haut niveau.

PRÉREQUIS

Avoir validé un projet (stage ou emploi) dans le secteur professionnel ciblé par cette formation.

Cette formation certifiante vise l'objectif de valider les compétences en lien avec les domaines spécifiques relevant du référentiel et des connaissances du métier de Manager d'unité marchande.

À la fin de la formation, l'apprenti.e doit être capable de :

- Développer la dynamique commerciale d'une unité marchande.
- Gérer les résultats économiques d'une unité marchande.
- Manager l'équipe d'une unité marchande.
- Se présenter et obtenir le Titre Professionnel MUM.

Méthode pédagogique

- Pédagogie du faire favorisant les mises en situation professionnelle sur plateaux techniques et en entreprise.
- Accompagnement individualisé.
- Présentiel et à distance (l'accès aux contenus et aux ressources de la formation à distance s'effectue par connexion à la plate-forme Acsea Formation).



LIEUX DE FORMATION

- Acsea Formation
4 Rue de la Résistance
14400 BAYEUX
- Acsea Formation
10 Rue de la Cotonnière
14000 CAEN
- Acsea Formation
33 rue Rose Harel
14100 LISIEUX

DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

- Entrée possible tout au long de l'année civile.

MODALITÉS D'ÉVALUATION/VALIDATION

- Évaluation théorique et/ou mise en situation professionnelles tout au long de la formation.
- Mise en situation devant un jury de professionnels sur plateau technique.
- Titre Professionnel Manager.euse d'unité marchande, RNCP 32291, niveau 5 :
<https://urlr.me/xrNyt>

FINANCEMENT

- Les coûts de la formation sont financés par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de la branche concernée.
- C'est l'employeur qui verse le salaire à l'apprenti.e.

SUITES DE PARCOURS, FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES POSSIBLES

- Titre Professionnel :
Conseiller.ère de vente.

ACCESSIBILITÉ

- Cette formation est accessible aux apprenant.e.s en situation de handicap. Tous les moyens humains et techniques seront mis en place en partenariat avec les prescripteurs et partenaires (Cap Emploi, l'AGEFIPH...) pour compenser le handicap.
- Contactez le référent handicap :
acsea.formation@acsea.asso.fr



MANAGER.EUSE D'UNITÉ MARCHANDE

Conditions techniques nécessaires à la FOAD

- Avoir accès à un ordinateur, tablette ou téléphone portable avec une connexion internet.

Modalités d'accès à la formation

- Entretien et tests de positionnement.
- Accessible par bloc de compétences.

Contenu de la formation

La formation préparant au titre Manager d'unité marchande comprend des enseignements théoriques et pratiques, un enseignement de langue vivante étrangère ainsi qu'un enseignement relatif aux pratiques informatiques et numériques. La formation est découpée en plusieurs domaines :

Les compétences professionnelles

→ CCP : 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.

→ CCP : 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.

→ CCP : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.

- 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.

Les compétences complémentaires

- Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail.
- Transmettre les consignes oralement et par écrit.
- Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande.
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande.
- L'anglais.

Durée et alternance de la formation

- La durée d'un contrat d'apprentissage est d'1 an.
- Le rythme de l'alternance est d'une semaine par mois en centre de formation (soit environ 420 heures).
- Cette durée peut varier en fonction du niveau du candidat.