



TITRE PROFESSIONNEL
MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE
– VERSION 2 DU 14/11/2024 –

PROGRAMME TP MUM

MANAGER
D'UNITÉ MARCHANDE



A3FA
8 ALLÉE DES CORMORANS
06210 MANDELIEU LA NAPOULE
EMAIL : DIRECTION@A3FA.FR
TEL : 09.88.41.91.51

TP MUM

- Version 2 du 14/11/2024 -

Le manager d'unité marchande, en accord avec la stratégie commerciale de l'entreprise, joue un rôle clé dans la gestion des approvisionnements, s'assurant de maintenir un niveau de stock optimal pour répondre à la demande tout en minimisant les coûts.

Il pilote l'offre de produits et le merchandising, en veillant à ce que l'unité marchande reste attractive et conforme aux attentes des clients.

Par ailleurs, il analyse régulièrement les résultats économiques et financiers pour ajuster ses actions en vue d'atteindre les objectifs commerciaux et budgétaires.

Sur le plan des ressources humaines, il est impliqué dans le recrutement et l'intégration de nouveaux collaborateurs, tout en planifiant et coordonnant l'activité de son équipe pour garantir une performance collective efficace. Il accompagne également la performance individuelle des membres de son équipe, en les soutenant dans leur développement professionnel.

Le manager s'assure de la mise en œuvre des mesures de prévention afin de garantir un environnement de travail sécurisé et conforme aux normes.

Activités visées :

- 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

Compétences attestées :

- **Gestion des approvisionnements** : Organisation et suivi des flux de marchandises pour assurer la disponibilité des produits en optimisant les coûts.
- **Pilotage des offres et merchandising** : Gestion et optimisation de la présentation des produits et des offres pour maximiser les ventes.
- **Analyse des résultats économiques et financiers** : Étude des indicateurs financiers pour évaluer la performance et orienter les décisions stratégiques.
- **Recrutement et intégration d'un collaborateur** : Sélection et accueil des nouveaux employés pour faciliter leur intégration et garantir leur performance.
- **Planification et coordination de l'activité "équipe"** : Organisation des tâches et gestion du temps de travail pour assurer une productivité optimale.
- **Accompagnement de la performance individuelle** : Suivi personnalisé des collaborateurs pour développer leurs compétences et améliorer leurs performances.

- **Mise en œuvre de mesures de prévention** : Application des procédures de sécurité pour protéger les employés et prévenir les risques professionnels.

Durée :

Minimum 400 Heures (La durée peut notamment être variable en cas de contrat d'apprentissage)

Profils des apprenants :

Public ayant une aisance relationnelle, et un sens de l'organisation.

Pré-requis :

- Sens de l'écoute
- Organisation
- Rigueur
- Sens de la négociation
- Adaptabilité

Accessibilité et délais d'accès :

- Être titulaire du Baccalauréat (niveau 4), ou Être titulaire d'un CAP ou BEP (niveau 3),
- Ou d'un niveau seconde, première ou terminale et de deux ans d'expérience professionnelle
- Être âgé(e) d'au moins 18 ans,

Entretien en physique, test de positionnement et étude du dossier dans le cadre de l'intégration au sein de la formation.

Cours en Blended learning

Examens en présentiel au sein de notre organisme de formation

Qualité et indicateurs de résultats :

Session Juillet 2023 : 1 Échec sur 1

Session Mars 2023 : 1 Réussite sur 1

Objectifs pédagogiques et contenu de la formation

Plusieurs chapitres viendront compléter chaque partie afin d'offrir une formation complète.

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

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

- 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

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

Dossier écrit :

- Fiche activité type n°1 : Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Fiche activité type n°2 : Animer l'équipe d'une unité marchande
- Fiche compétence professionnelle n°1 : Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Fiche compétence professionnelle n°2 : Réaliser le merchandising
- Fiche compétence professionnelle n°3 : Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Fiche compétence professionnelle n°4 : Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie
- Fiche compétence professionnelle n°5 : Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- Fiche compétence professionnelle n°6 : Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
- Fiche compétence professionnelle n°7 : Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien
- Fiche des compétences transversales de l'emploi-type : 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.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique :

Pour obtenir des informations détaillées sur notre équipe pédagogique, nous vous invitons à venir nous rendre visite à l'école, où nous serons heureux de vous présenter notre équipe pédagogique hautement qualifiée et expérimentée.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Documents supports de formation intégrés au sein de la plateforme e-learning
- Cours en visioconférence (Gotomeeting)
- Quiz en ligne

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Relevé des temps de connexion sur la plateforme
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation

- Fiches d'évaluation
- Contrôle de connaissances

La délibération du jury s'effectuera sur la base :

- De la mise en situation professionnelle à l'écrit (Durée : 4H30) et des résultats aux épreuves de la session
- D'un entretien technique avec le Jury (Durée : 1H45)
- De la présentation du dossier professionnel
- D'un entretien final (Durée : 0H30)

Durée totale de l'épreuve 6H45