

Manager d'Unité Marchande

RNCP38676



Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat le Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande de niveau 5 (équivalent BAC +2), délivré par le Ministère du Travail.

Public visé

- Futurs managers, managers débutants, responsable de magasin et manager de rayon, chef de secteur en poste.
- Créateurs et repreneurs d'une unité commerciale (point de vente, boutique, supérette, restaurant, etc.). Futurs franchisés dans le commerce.
- Chef de rayon, acheteur voulant prendre la direction d'une unité commerciale

Pré requis :

Etudes commerciales ou pratique dans la distribution

Objectifs du programme

- 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 marchande.

Compétences transversales de l'emploi

- 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

Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 6 volets :

1. 16 parcours de e-learning comprenant au total 484 vidéos de formation enregistrées par 235 experts différents.
2. 16 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours avec délivrance d'une note.
3. Etude et tests finaux de 3 livres (Action commerciale, Gestion commerciale, Comment être un bon manager) sous format numérique qui complètent les parcours de formation.
4. Entretiens individuels en visio avec un responsable technique et pédagogique. Compléments de formation avec Google et ChatGPT.
5. Exercices de préparation à l'examen de certification à partir d'annales.
6. Assistance à la préparation du dossier professionnel ou du rapport de stage à soumettre au jury.

Contenu du programme

Bloc de compétences 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

6 parcours de e-learning enregistrés par 84 experts différents

- J'optimise mes achats et les stocks – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'organise l'entreprise avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère l'assortiment d'un rayon - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère une unité commerciale – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'administre la fonction commerciale - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je mets en place un marketing opérationnel – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

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

5 parcours de e-learning enregistrés par 67 experts différents

- Je comprends le langage financier – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'établis mon business plan – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'analyse la santé financière et les résultats de l'entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je contrôle la gestion de l'entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'augmente les ventes avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Bloc de compétences 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande

5 parcours de e-learning enregistrés par 84 experts différents

- J'adopte des comportements personnels gagnants – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mes soft skills professionnels – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je recrute, gère, contrôle et motive des commerciaux - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'organise la sécurité au travail – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je lutte contre les discriminations, je manage les diversités - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

La durée moyenne d'un parcours est de 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 3 à 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Modalités d'admission

Admission après entretien

Certification

Titre professionnel Manager Unité Marchande, délivré à l'issue de la formation, si ce le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.

[Voir sur ce lien les conditions d'examen de certification pour obtenir un titre professionnel](#)

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38676/>

TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

Heures de e-learning : 137 H

Heures de tests de connaissances : 19 H

Etude de 3 livres numériques : 120 H

Temps d'accompagnement par un responsable technique et pédagogique : 16 H

Préparation de la certification : réalisation des cas pratiques des annales des années précédentes et études des corrections : 15 H

Assistance dans la préparation du dossier professionnel : 4 H

Temps total de formation : 311 H

DUREE DU PROGRAMME DE FORMATION : 6 mois

LES EPREUVES DU TITRE MANAGER D'UNITE MARCHANDE

Mise en situation professionnelle : 4h30

Entretien technique : 1h45

Entretien final : 30 minutes

Le dossier professionnel

Total temps examen : 6h45

Forces recommande de se former de manière régulière environ 10 heures par semaine soit 1 heure ½ à 2 heures par jour suivant le rythme adopté. Chaque vidéo de formation dure de 8 à 12 minutes, elle est suivie de 3 à 5 tests de validation de connaissances. Vous pouvez donc étudier de 6 à 8 vidéos de formation par jour. N'hésitez pas à revoir une vidéo de formation si vous ne l'avez pas comprise.

Vous pouvez l'étudier autant de fois que nécessaire.

Prenez des notes au fur et à mesure de vos études.

A la fin d'un parcours de formation, vous devez soutenir un examen en ligne. Il vous est ouvert quand vous avez étudié toutes les vidéos du parcours. Les réponses justes sont notées 1, celles fausses 0.

Vous devez comprendre pourquoi vous avez répondu faux. Revoyez vos notes ou la vidéo.

Recherchez sur internet. Questionnez par mail votre responsable technique et pédagogique.

Pour l'étude des e-books qui complètent les parcours de formation en vidéo, en moyenne 40 heures d'études sont nécessaires. Chaque e-book fait l'objet d'un test de validation de connaissances.

PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : [Demander les conditions de partenariat](#) – commercial@forces.fr

Particulier ou entreprise : [Demander un devis](#)

3 550 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr