

TITRE

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

MUM – Niveau 5 (Niveau BAC+2)

OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

Objectifs Généraux de la formation

A l'issue du parcours, l'apprenant sera capable de :

- Développer la dynamique commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité commerciale
- Manager l'équipe d'un univers marchand.

Objectif métier : Manager d'unité Marchande

Débouchés : manager de rayon, manager d'espace commercial, responsable d'univers marchand, responsable de magasin, responsable de magasin.

Suites de parcours possibles : Licence professionnelle DMGR (Distribution Management et Gestion de rayon) (BAC+3), Licence professionnelle DEGC (Management et Gestion commerciale (BAC+3), Licence Professionnelle e-commerce et marketing numérique (BAC +3)

PUBLIC VISÉ & PRÉREQUIS

Public

Demands (ses) d'emploi,
Jeunes inscrits à la Mission Locale et autres institutions d'accompagnement,
Gérants d'entreprise,
Salariés (es) d'entreprise.
Toutes personnes exerçant une fonction managériale

Prérequis

Lire, écrire, compter
Niveau 4, ou 2 ans d'expérience dans le domaine visé

MÉTHODE, MOYENS PÉDAGOGIQUES & ÉVALUATIONS

Méthode

La pédagogie sera active et participative
Mises en situation concrètes, travail personnel et régulier

Moyens

Formateur(s) professionnel (s) et certifiés d'une formation de formateur
Vidéo projecteur. Outil informatique
Supports propres à chaque formateur
RE et REAC du titre concerné

Evaluations

Des évaluations formatives sont réalisées en **1^{er} lieu en cours de la formation** sous la responsabilité du ou des formateurs. **En 2nd lieu, des évaluations sommatives sont réalisées à la fin de la formation** et sont consignées **dans un livret d'évaluation** présenté obligatoirement au jury professionnel final.

En 3^{ème} lieu, en fin de parcours, le candidat est évalué lors de **la certification par un jury professionnel sur les 3 CCP composants le titre.**

En cas de **réussite totale**, un parchemin est délivré pour valider le Titre :

Manager d'Unité Marchande niveau 5 (Niveau BAC +2)

En cas de **réussite partielle**, un livret de certification est délivré et permet de pouvoir repasser uniquement le ou les CCP manquant dans les 12 mois sans refaire de parcours de formation.

DURÉE & MODALITÉS

Durée totale : 713 heures

Dates prévisionnelles : Mars 2023- Février 2025 (un planning prévisionnel sera joint à ce programme de formation).

Modalités : la formation se déroule en continue en alternance. La journée de formation sera le lundi sur 7 heures.

Pour le public alternance : les autres jours de la semaine sont effectués en entreprise (28h)
Les horaires sont les suivants : 8h30-12h00 (pause déjeuner de 12h00 à 13h00), 13h00 à 16h30 (pause de l'après-midi à 15h00).

Format de la formation : en présentiel. En intra ou en inter.

Accessibilité au PSH : oui. Prendre contact avec notre service formation pour les modalités d'accueil

LIEU

Pour la formation et la certification : CFA-EF-OI 184 Rue Marius et Ary Leblond
97410 Saint-Pierre



V.2.2-25/02/2023

TARIF

Coût de la formation : entre 5830€ et 9438€ suivant le barème de France Compétence
La formation est éligible au financement des OPCOS sur demande de prise en charge.

Dans le cas de l'alternance, l'apprenant est rémunéré selon des critères spécifiques (Age ; niveau de diplôme) consultez les grilles de salaire sur le site : www.alternance.fr

TITRE

PROGRAMME DÉTAILLÉ MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE MUM – Niveau 5 (Niveau BAC+2)

I. DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

❖ *Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande*

- Suivre les stocks en temps réel
- Réaliser les inventaires
- Commander les produits
- Réceptionner les produits
- Vérifier la conformité des documents liés à la réception
- Traiter les anomalies
- Stocker, ranger et mettre à disposition les produits dans le respect de la sécurité et l'optimisation de l'effort.

❖ *Piloter l'offre produits de l'unité marchande*

- Définir, animer, suivre et gérer l'offre produits en temps réel
- Mettre en œuvre des plans d'actions pertinents pour adapter la structure de l'assortiment à l'état des stocks, aux réservations clients, aux anomalies et aux objectifs commerciaux et budgétaires de l'unité marchande

❖ *Réaliser le merchandising de l'unité marchande*

- Implanter l'offre produits et mettre en place des opérations commerciale
- Analyser et exploiter les résultats commerciaux et budgétaires de l'implantation ou de l'opération commerciale
- Elaborer un plan d'actions adaptés
- Communiquer à l'équipe le plan d'actions afin de le mettre en œuvre
- Mise en œuvre des mesures de prévention adaptées aux risques de chute de manutention et de manipulation d'équipement de travail

❖ *Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours omnicanal*

- Améliorer au quotidien le conseil et l'offre de service de l'unité marchande
- Prendre en compte le parcours d'achat du client, le conseiller et répondre à ses souhaits afin de le fidéliser
- Adopter des comportements favorables à la fidélisation du client et mettre en œuvre des actions de fidélisation correspondant à la situation
- Concevoir et mettre en place des événements commerciaux concourant à la stratégie de valorisation de l'offre
- Développer des argumentaires adaptés à l'offre produits.

II. OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'UNITE MARCHANDE

- ❖ ***Etablir les prévisions économiques de l'unité marchande***
 - Elaborer un compte de résultat prévisionnel annuel cohérent
 - Calculer en prenant en compte les effets calendaires les objectifs mensuels, hebdomadaires, quotidiens de l'unité marchande à partir des objectifs annuels
 - Proposer des prévisions à la hiérarchie afin de les faire valider
 - Présenter les prévisions à l'équipe

- ❖ ***Analyser les résultats économiques et financiers et bâtir des plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande***
 - Collecter les données liées à la gestion commerciale et financière
 - Renseigner le tableau de bord et le compte de résultat
 - Calculer et analyser les variations et les ratios de rentabilité
 - Elaborer un plan d'actions pertinent
 - Transmettre à l'équipe les mesures correctives de manière adaptée.

III. MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

- ❖ ***Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande***
 - Elaborer une fiche de poste précise et synthétique
 - Rédiger une offre d'emploi et la diffuser
 - Collecter et sélectionner les candidatures
 - Choisir le candidat-informer les autres candidats non retenus
 - Réaliser les formalités administratives
 - Elaborer et mettre en œuvre un parcours d'intégration individualisé
 - Accompagner les nouvelles recrues par un tutorat adapté à leur statut
 - Respecter les échéances liées à la période d'essai

- ❖ ***Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande***
 - Estimer les besoins humains
 - Planifier et ajuster les horaires de travail et la répartition des tâches en associant l'équipe
 - Communiquer à l'équipe les différents plannings
 - Suivre la réalisation des tâches et réguler en fonction des événements
 - Prévenir les risques professionnels et mettre en œuvre les principes généraux de prévention.

- ❖ ***Accompagner la performance individuelle***
 - Analyser les évolutions de l'environnement professionnel, des emplois et des postes
 - Evaluer le niveau de maîtrise d'une compétence, le degré d'implication et le potentiel du collaborateur
 - Identifier ses freins et ses leviers de motivation
 - Concevoir et animer des actions de formation opérationnelle adaptées
 - Analyser les actes de vente et les indicateurs de performance du collaborateur et mettre en place des plans d'accompagnement et de formation individualisés
 - Conduire différents types d'entretiens individuels

- ❖ ***Animer l'équipe de l'unité marchande***
 - Développer la performance de l'équipe

V.2.2-25/02/2023

- Fédérer et mobiliser l'équipe autour d'objectifs spécifiques communs
- Utiliser au moment opportun des outils de stimulation d'équipe
- Préparer et animer les réunions d'équipe
- Briefing et débriefing
- Elaborer et mettre en place des plans d'actions et les suivre
- Adapter sa pratique managériale à la diversité des situations rencontrées.

❖ ***Conduire et animer un projet de l'unité marchande***

- Définir le périmètre du projet en prenant en compte le macro-environnement de l'unité marchande
- Etablir un budget ; calculer et suivre les indicateurs de rentabilité du projet
- Associer l'équipe
- Suivre le déploiement du projet et mettre en œuvre un plan d'actions adapté en cas d'écarts par rapport aux jalons et aux objectifs
- Faire le bilan du projet avec l'équipe

Connaissances associées :

Calculs commerciaux

Bureautique

Anglais

Communication

Accompagnement sur le « Dossier Professionnel »

TOTAL FORMATION Y COMPRIS LES EXAMENS FINAUX : 713h
--