



23 rue Eugène Dayot 97460 Saint-Paul

Téléphone: 0262 74 61 98

## **PROGRAMME MANAGER UNITE MARCHANDE**

### **Objectifs de la formation**

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  
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
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

### **Formation qualifiante**

**Durée : 800 HEURES**

## **Programme ;:**

La formation se compose de 3 modules, complétés par 3 périodes en entreprise.

Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation (8h).

Tronc commun commerce - distribution. Environnement commercial et organisation du point de vente - règles de sécurité des personnes et des biens - communication dans le cadre des activités professionnelles - réalisation des calculs commerciaux - application de

la législation commerciale (32 h ).

**Module 1.** (400 ) Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand : organisation du merchandising du rayon et des produits en magasin - gestion des achats de marchandises, gestion des stocks et rangement des produits en réserve - animation des ventes et garantie du service client d'un univers marchand (6 semaines).

**Module 2.**(340h) Gérer les résultats économiques d'un univers marchand : analyse des résultats économiques et définition des plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand - établissement des prévisions économiques de l'univers marchand (8 semaines). Période en entreprise (4 semaines). **Module 3.** Manager l'équipe d'un univers marchand : planification et organisation de l'équipe de l'univers marchand - gestion de l'équipe - conduite d'un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne (7 semaines)

**Validation visée :**

**Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de manager d'unité marchande.**

**Modalités pédagogiques : Alternance de plusieurs méthodes pédagogiques :**

- méthode expositive, transmissive ou magistrale : Le formateur s'appuie sur une présentation orale ou un support écrit afin d'expliquer ou démontrer des concepts d'apprentissage.

- méthode démonstrative : le formateur présente une opération ou une procédure et montre chacune des étapes de réalisation aux apprenants en précisant quoi faire et comment le faire. Le formateur explique également le pourquoi, et le fait répéter aux apprenants. Les formés apprennent en reproduisant les mêmes gestes que le formateur.
- La méthode interrogative ou maïeutique : la méthode interrogative se traduit par un questionnement approprié du formateur qui va amener l'apprenant à construire lui-même ses propres connaissances en établissant des liens entre différents éléments, à leur donner le sens qu'il souhaite, à formuler ses pensées
- La méthode active ou dite « de découverte » : afin de permettre l'acquisition de connaissances, le formateur s'appuie sur des études de cas, des simulations, des jeux de rôles ou encore des projets de groupe.
- La méthode expérientielle : repose sur le fait qu'un stagiaire ne peut acquérir des connaissances que s'il agit et corrige son action. Il s'agit d'un apprentissage en conditions réelles (alternance)

#### **Modalités et délais d'accès :**

- Auto-financement (délai d'accès : 15 jours)
- Financement via le CPF : (délai d'accès 15 jours)
- OPCO (contrats de professionnalisation et apprentissage : délai d'accès 2 mois)
- Pôle emploi : (délai d'accès : 2 mois)

La rentrée se fait tous les ans de juillet à octobre)

#### **Evaluation initiale :**

Évaluation prédictive : questionnaire-test en début de formation afin d'évaluer le niveau des stagiaires et proposer des solutions d'accompagnement si nécessaire.

#### **Evaluation sommative :**

L'évaluation finale est un examen organisé par l'Education Nationale afin d'obtenir le diplôme visé. L'inscription se fait via l'organisme de formation

Groupes de 15 à 18 stagiaires

#### **Après le MUM**

Les poursuites d'études :

Le but de cette formation est principalement l'entrée dans la vie active.

Cependant, une passerelle vers des études supérieures sont possibles.

**Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.**

Exemple : passerelles vers une licence pro