

TITRE PROFESSIONNEL

Manageur d'unité marchande

Diplôme visé : Titre professionnel de niveau 5

Date de mise à jour : le 10/09/2025

Emplois ciblés : Mangeur de rayon, manageur d'espace commercial, manageur de surface de vente, responsable de magasin, chef de rayon, gérant de magasin...

Objectifs :

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, le manager d'unité marchande pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes. Il gère et anime l'équipe. Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur. Il assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande.

Moyens pédagogiques :

- Documents supports de formations projetés,
- Exposés théoriques,
- Etudes de cas,
- Quizz en salle de formation,
- Mise à disposition supports de cours,
- Supports pédagogiques interactifs,
- Ludo et Pédagogie Positive.

Des formateurs experts dans le domaine du management d'unité marchande

Suivi de la formation et évaluations :

- Tests et entretiens de motivations préalablement à l'action de formation
- QCM
- Grilles d'évaluations des compétences
- Evaluations de formation
- Epreuves de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle
- Dossier professionnel

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION & INFORMATIONS CLÉS

Accès à la formation :

Prérequis : Tout demandeur d'emploi sans condition de diplômes souhaitant accéder à la fonction commerciale et occuper un poste selon l'emploi ciblé.

Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

Modalités et délais d'accès :

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, à l'issue d'un entretien de motivation et d'un test de connaissances et savoirs de base (délai d'un mois entre la diffusion de l'offre d'emploi et l'entrée en formation)
- Par la validation des acquis d'expérience (VAE) pour les salariés ou personnes en recherche d'emploi qui justifient d'au moins 3 ans l'expérience en rapport avec le Titre Professionnel visé

Validation des Blocs de compétences :

Évaluation en cours de Formation (ECF),
Epreuve de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle et entretien final avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le/la candidat(e) des compétences requises pour l'exercice des activités auxquelles conduit le titre visé.

Possibilité de valider les blocs de compétences indépendamment.

Poursuite d'études :

Les TITRES PROFESSIONNELS sont une passerelle vers l'insertion professionnelle.

Cependant, dans le cadre d'une formation générale, la recherche de compétences complémentaires peut être nécessaire.

Poursuite d'étude possible :
Licence professionnelle commerce, marketing et management, Licence professionnelle commerce et distribution parcours management et gestion de rayon...

Conditions tarifaires :

La formation est prise en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

Le Titre Professionnel est délivré par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion

LISTE DES MODULES DE FORMATION

PERIODE D'INTEGRATION
Accueil et présentation des objectifs de la formation
Prise de connaissance de l'environnement professionnel
CCP1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
CP 1 – Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
Identifier et utiliser les principaux indicateurs de performance
Appliquer et faire appliquer les règles et obligations légales concernant le recyclage et le tri sélectif des déchets dans le magasin
Déterminer les quantités de produits à commander en tenant compte des objectifs de l'unité marchande
Veiller à l'utilisation conforme des matériels de stockage et de manutention
CP 2 – Piloter l'offre produits de l'unité marchande
Contrôler la rentabilité financière des gammes de produit et des actions promotionnelles mises en place
Organiser la veille sur les produits et les tendances marchés en lien avec le service marketing
Connaissance de la stratégie commerciale de l'entreprise et des consignes de la hiérarchie
Analyser les comportements d'achats des consommateurs à l'aide de panels
CP 3 – Réaliser le marchandisage de l'unité marchande
Identifier et utiliser les principaux indicateurs de performance
Appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise
Utiliser les outils informations de gestion
Elaborer ou contrôler la réalisation des vitrines par rapport au guide de marchandisage
CP 4 – Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal
Appliquer et faire appliquer les réglementations, les règles d'hygiène et de sécurité
Maitriser les principaux indicateurs de performance, leurs définitions et les méthodes de calcul
Encaisser à l'aide des outils, matériels et applicatifs de l'entreprise
CCP2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
CP 5 – Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
Utiliser le vocabulaire comptable et financier adéquat
Organiser la collecte permanente et le tri des données comptables et financières
Mettre en place des traitements de gestion automatisés
Connaissance des événements conjoncturels ou commerciaux qui influent sur les ventes

CP 6 – Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande
Maitriser les calculs arithmétiques et algébriques complexes
Créer un tableau de bord avec des indicateurs multiples
Informier l'équipe des variations constatées
Connaissance du marché de son secteur d'activité et de son évolution
CCP3 – Manager l'équipe de l'unité marchande
CP 7 – Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
Utiliser les techniques de communication interpersonnelle
Identifier des besoins RH
Appliquer une procédure interne en matière d'administration du personnel
Appliquer et faire respecter les dispositions prévues dans l'accord de branche ou convention de branche
CP 8 – Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
Créer un retroplanning des activités et des tâches de l'équipe
Calculer les différents indicateurs liés à la productivité horaire
Transmettre un plan d'activité aux membres de l'équipe
Intégrer la QVT dans sa pratique managériale
CP 9 – Accompagner la performance individuelle
Utiliser les différents outils de gestion des ressources humaines de l'entreprise
Evaluer un collaborateur
Mener des entretiens de sanctions, professionnels, de félicitation, de recrutement, d'évaluation, d'objectif, de délégation, de responsabilisation, de recadrage, du « dire-non », à l'initiative du collaborateur
Concevoir des parcours individuels de progression professionnelle
CP 10 – Animer l'équipe de l'unité marchande
Prendre en compte les facteurs d'apparition des RPS pour organiser les activités de travail de l'unité marchande
Adopter un management collaboratif
Fédérer les membres de l'équipe
Développer et entretenir la motivation des membres de l'équipe en utilisant les leviers de motivations appropriées
CP 11 – Conduire et animer un projet de l'unité marchande
Utiliser les techniques et outils de team building
Piloter les risques liés au projet (qualitatifs, budgétaires, contractuels et de planification)
Cartographier les risques techniques et fonctionnels et estimer leur criticité
ACCOMPAGNEMENT

