

# TITRE PROFESSIONNEL

## Manager d'unité marchande

Diplôme visé : Titre professionnel de niveau 5

Date de mise à jour : le 10/09/2025

**Emplois ciblés :** Mangeur de rayon, manager d'espace commercial, manager 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 merchandising 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 merchandising   |
| 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   |
| Maîtriser 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**

Maîtriser les calculs arithmétiques et algébriques complexes

Créer un tableau de bord avec des indicateurs multiples

Informar 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**

