

"Manager d'Unité Marchande" - MUM

Conditions d'admission :

Bac ou expérience professionnelle de 1 an minimum

Entretien de motivation

Public visé

- Salariés d'entreprise, personnes en reconversion professionnelle, demandeurs d'emploi, étudiants
- Formation en alternance :
- En contrat d'apprentissage
- En contrat de professionnalisation

Exemples de débouchés

Différents métiers sont accessibles après l'obtention du diplôme, comme par exemple :

- Adjoint de magasin
- Directeur adjoint
- Chef de secteur
- ...

Objectifs de la formation

Formation sanctionnée par le passage du Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (niveau 5), délivré par le Ministère de l'Emploi. Inscrit au RNCP (RNCP32291)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32291/>

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

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

Modalités d'évaluation

Cette formation est sanctionnée par le passage du Titre Professionnel de « Technicien(ne) d'Assistance en Informatique ». Titre de niveau 4, inscrit au RNCP (RNCP225), délivré par un jury de professionnels.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32291/>

La formation est composée de plusieurs Blocs de compétences qui peuvent être validés de façon indépendante.

Si vous souhaitez connaître les modalités de certification détaillées « Nous consulter »

Formation découpée en 3 blocs de compétences :

Bloc 1

RNCP1889BC01 Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand

Compétences :

- Organiser et garantir la présentation marchande des produits en magasin.
- Gérer les achats des marchandises de l'univers marchand, veiller à la gestion des stocks et au rangement des produits en réserve.
- Dynamiser les ventes des produits et garantir la qualité du service client.

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Bloc 2

RNCP1889BC02 Gérer les résultats économiques d'un univers marchand

Compétences :

- Analyser les résultats économiques et bâtir les plans actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand.
- Établir les prévisions économiques de l'univers marchand.

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Bloc 3

RNCP1889BC03 Manager l'équipe d'un univers marchand

Compétences :

- Planifier et organiser l'activité de l'équipe de l'univers marchand.
- Gérer l'équipe de l'univers marchand.
- Mener et animer un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne.

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

PROGRAMME DE FORMATION

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

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

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

Durée de la formation et modalités d'organisation

Durée totale de la formation 1 260 heures

630 heures en présentiel en centre de formation

840 heures de stage en entreprise

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation présentielle avec périodes de stage

Formation collective et individualisée

Moyens pédagogiques

- Salle de formation équipée : Paperboard, Tableau blanc, Vidéoprojecteur,
- Ordinateurs (mis à disposition d'un ordinateur par apprenant) avec connexion internet Supports papier de cours et d'exercices remis par le formateur

Méthodes d'apprentissage :

- Apports théoriques en salle, autoformation accompagnée
- Mises en situation pratiques en plateau technique
- Application réelle lors des périodes de stage
- Équipe pédagogique

Techniques pédagogiques :

- Séances en présentiel en salle de formation
- Mises en situation : jeux de rôles et cas pratiques
- Études de cas
- Exercices individuels et en sous-groupes