



**FORMATION :**

**TP MANAGER D'UNITE MARCHANDE**

**Niveau ou équivalence visé :**

**5 - BAC+2**

**Code RNCP :**

**RNCP32291**

**Accessibilité aux personnes en situations de handicap :**



**MAJ : 15/07/2024**



**Contacts :**

**Accueil :** 0263 05 63 09

**Mail de l'accueil :** [xenusformation@gmail.com](mailto:xenusformation@gmail.com)

**Responsable pédagogique :** [responsablepedagogiquexenus@gmail.com](mailto:responsablepedagogiquexenus@gmail.com)

**Référent handicap Mme LOVELACE :** [xenusps@gmail.com](mailto:xenusps@gmail.com)

**Référent mobilité Mr LOVELACE :** 0692 05 62 50

**Le métier :**

Le manager développe la dynamique commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (plusieurs canaux d'une même marque) et pilote l'offre produits. Il est au cœur de l'activité lié à la gestion économique et financière. Il est à la fois le garant du pilotage de la performance économique et de la rentabilité financière de l'unité marchande.

**Pré-requis :**

Avoir validé un niveau de diplôme BAC - niveau 4  
Appétence pour la relation et le service client, goût pour le digital  
Qualités relationnelles et organisationnelles

**Objectifs de la formation :**

A l'issue de cette formation vous serez 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

**Contenu de la formation :**

**AT1 Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal**

CP1 Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande  
CP2 Piloter l'offre produits de l'unité marchande  
CP3 Réaliser le merchandising de l'unité marchande  
CP4 Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

### **AT2 Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande**

CP5 Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande  
CP6 Analyser les objectifs de l'unité marchande

### **AT3 Manager l'équipe de l'unité marchande**

CP7 Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande  
CP8 Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande  
CP9 Accompagner la performance individuelle  
CP10 Animer l'équipe de l'unité marchande  
CP11 Conduire et animer un projet de l'unité marchande

#### **Modalités d'admission :**

- Etude du dossier et entretien de motivation
- Inscription tout au long de l'année

#### **Méthodes mobilisées :**

- Exposé, démonstration, mise en situation, jeu de rôle
- Plateau technique: mise en situation (pratique), présentiel

#### **Modalités d'évaluation :**

- Présentation à l'examen du Titre Professionnel

#### **Epreuves à l'examen :**

- Une mise en situation professionnelle (étude d'un dossier remis par le jury)
- Entretien technique
- Questionnement par le jury
- Entretien final (Présentation du dossier professionnel)

Le titre professionnel est constitué d'un ou plusieurs blocs de compétences (CCP), il est obtenu soit en validant l'ensemble des 3 CCP lors d'une session titre soit en validant un ou plusieurs blocs de compétences.

#### **Durée de la formation :**

400

Heures

EN ALTERNANCE

#### **Tarif de la formation :**

5 607,00 €

(TVA non applicable 293B du CGI)

#### **Les possibilités de prise en charge de la formation :**

CPF	<input checked="" type="checkbox"/>
OPCO	<input checked="" type="checkbox"/>
FRANCE TRAVAIL	<input checked="" type="checkbox"/>

#### **Poursuite d'étude :**

BAC+3 (bachelor, licence, licence pro...)

***Insertions professionnelles possibles :***

Responsable de magasin  
Chef de rayon  
Gérant de magasin  
Responsable de point de vente