

OBJECTIFS & COMPÉTENCES  
PROFESSIONNELLES VISÉES

- Développer la dynamique d'un point de vente dans un univers OMNISCANAL
- Optimiser la performance économique de l'unité marchande : analyser, piloter, agir
- Encadrer et manager une équipe, faire adhérer à ses projets et conduire des actions commerciales omniscanales

ALT\_MUM

**434h de formation**

16 mois / Rythme : voir calendrier

**Coût de la formation pris en charge  
par l'OPCO et l'entreprise**

*Statut : salarié*

**Prérequis et accessibilité**

Dynamisme, motivation aux challenges, bon sens du relationnel et aptitudes commerciales / Appétences pour les outils numériques et le monde digital

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter.

**Moyens pédagogiques et encadrement**

Formation dispensée en présentiel et/ou à distance par des formateurs professionnels de la vente : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.  
Préparation au titre professionnel certifié RNCP



**LIEU DE FORMATION**

à Modula Formation  
(Bordeaux Lac) et/ou  
à distance



**PROCHAINE SESSION**

Février 2023 – Mai 2024



**ÉVALUATION – CERTIFICATION**

Titre professionnel Niveau 5 (BAC+2)  
inscrit au RNCP  
« Manager d'Unité Marchande »



**Débouchés :**

Responsable rayon,  
Manager d'espace commercial,  
Responsable boutique,  
Manager de surface de vente



**Admission :**

Test de positionnement  
Dossier de candidature  
Entretien individuel avec MODULA FORMATION

[www.modula-formation.com](http://www.modula-formation.com)

Contactez-nous !

05 56 44 58 68

[contact@modula-formation.com](mailto:contact@modula-formation.com)

7, avenue  
Raymond Manaud  
33520 BRUGES

## INTRODUCTION 2 JOURS - 14H

- Journée intégration / Tour d'horizon du métier
- Fondamentaux du Commerce

## CCP 1 : DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL 15 JOURS - 105H

- 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

## CCP 2 : OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'UNITE MARCHANDE 11 JOURS - 77H

- 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
- Respecter les budgets alloués, et faire du reporting

## CCP 3 : MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE 12 JOURS - 84H

- 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

## COMPETENCES TRANSVERSALES 12 JOURS - 84H

- Mettre en oeuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail
- Transmettre les consignes oralement et par écrit
- Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande : WEBMARKETING
- Maîtriser tous les outils de COMMUNICATION DIGITALE : création site web, e-boutique, click and collect, réseaux sociaux, marketplace
- Connaître les solutions logistiques, de paiement et gérer la relation avec les fournisseurs
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande

## PREPARATION AU TITRE PROFESSIONNEL ET EPREUVES 10 JOURS - 70H

- Connaître les blocs de compétences liés au Titre professionnel
- Acquérir les UE en vigueur
- Travailler son dossier de présentation et son oral
- Réaliser plusieurs examens blancs
- Préparer de façon encadrée le passage de l'examen
- Passer l'examen en fin d'alternance selon Référentiel de Certification / Référentiel d'évaluation

## FORMATION 434 HEURES / 62 JOURS :

ETABLI SELON LE REFERENTIEL EMPLOI ACTIVITES COMPETENCES DU TITRE RNCP TP-00-136  
Manager d'unité marchande

## TIPOLOGIES DES FORMATEURS :

Intervenants professionnels avec de l'expérience dans le commerce et/ou le E-commerce  
Manager ou gérant de business unit  
Témoignages, échanges avec des professionnels en activité  
Formateurs certifiés en Management

