

Manager d'Unité Marchande

MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

RNCP 38676

Date d'enregistrement 26-02-2024

Durée totale : 420h

- **En CFA (Centre de Formation des Apprentis) :** 420 heures, à raison d'un jour par semaine.
- **En entreprise :** 4 jours par semaine pour une immersion complète dans la gestion d'une unité marchande.

Tarif : 5607€, Formation totalement prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.

Public visé :

- Apprenants en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Professionnels souhaitant évoluer vers des fonctions managériales.

Prérequis :

- Pour le **Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande** (RNCP 38676), une expérience professionnelle d'environ **2 à 3 ans** dans un poste lié à la gestion, la vente, ou le management

Modalités d'accès:

Pour répondre à votre projet de formation, l'équipe du CFFO se tient à votre disposition par téléphone au 01 82 06 32 07 ou par courriel : contact-idf@cffo.fr

Inscription via la plate-forme EDOF ou par téléphone.

Délais d'accès :

Formation CFA : 15 jours de rétractation à la signature

Formation continue hors CFA et apprentissage, voir dates des prochaines sessions sur site internet :

<https://cffo.fr/>

15 jours de rétractation

Accessibilité aux personnes Handicapées :

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir le signaler à nos équipes dès la première prise de contact, pour que nous puissions vous accueillir au mieux.

CFFO est en mesure de mobiliser le référent « Ressource Handicap Formation »

M. Aliouche Nordine.

Pour étudier d'éventuelles solutions de compensation afin de sécuriser l'ensemble du parcours de formation.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap : les lieux d'accueil et de formation de CFFO sont

Conformes à la réglementation ERP, pour l'accueil de personne en situation de handicap

Objectifs de la formation :

- BC01 - Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- BC02 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- BC03 - Manager l'équipe de l'unité marchande

Programme détaillé :

Bloc de Compétences 1 : Développer la stratégie commerciale et la performance économique

- Analyse du marché et identification des opportunités.
- Élaboration et mise en œuvre de la stratégie commerciale.
- Suivi des indicateurs de performance (CA, marges, fréquentation).
- Gestion budgétaire : élaboration, suivi et optimisation des coûts.
- Pilotage des actions de développement commercial.

Bloc de Compétences 2 : Gérer et animer une équipe

- Recrutement, formation, et gestion des plannings.
- Animation des équipes : réunions, briefings, et développement de la motivation.
- Techniques de management participatif et gestion des conflits.
- Développement des compétences de l'équipe : accompagnement et coaching.
- Mise en place des outils de suivi des performances individuelles et collectives.

Bloc de Compétences 3 : Assurer la gestion opérationnelle de l'unité marchande

- Gestion des stocks et des approvisionnements : minimisation des ruptures et optimisation des rotations.
- Organisation des espaces de vente : merchandising, parcours client, mise en avant des promotions.
- Mise en place des procédures de sécurité, hygiène, et conditions de travail.
- Gestion des relations avec les fournisseurs et les partenaires commerciaux.
- Analyse des ventes et ajustement des stratégies opérationnelles.

Module Complémentaire : Marketing digital et gestion de l'expérience client

- Outils de communication digitale : réseaux sociaux, newsletters, site internet.
- Analyse des comportements clients et personnalisation de l'offre.
- Développement de l'image de marque et fidélisation de la clientèle.

Immersion en entreprise : 4 jours par semaine sur 12 mois

- Gestion quotidienne de l'unité : suivi des ventes, relation client, animation de l'équipe.
- Participation active aux réunions de direction et mise en place de projets.
- Évaluation des résultats et ajustement des stratégies de vente

Méthodes pédagogiques :

- Cours théoriques en présentiel, ateliers pratiques, et cas d'entreprise.
- Simulations de gestion d'équipe et études de marché.
- Utilisation d'outils de management et de logiciels de gestion.
- Un parchemin pour l'obtention du Titre complet ou un livret de certification (CCP) pour la réussite partielle à l'examen sont attribués aux candidat(e)s.

Modalités de l'examen (6h45)

- EP1 Mise en situation écrite (4h30)
- EP2 Entretien technique (1h45)
- EP3 Entretien final DP (0h30)

Modalités d'évaluation :

- Dossier professionnel et ses annexes éventuelles.
- Mise en situation professionnelle : 4H30
- Entretien technique : 1H45
- Entretien final : 0h30 min

Pour plus d'information consulter le site :

<https://www.banque.di.afpa.fr/espaceemployeurscandidatsacteurs/EGPResultat.aspx?ct=00136m08&type=t>

Suivi et accompagnement :

- Suivi personnalisé avec un formateur référent.
- Points d'étape réguliers pour faire le bilan des compétences acquises.
- Évaluation des attentes de l'apprenant et ajustement du parcours si nécessaire.

Respect des critères Qualiopi :

- Programme construit pour assurer une montée en compétences efficace.
- Respect des standards de qualité et de traçabilité de la formation.
- Prise en compte des feedbacks pour l'amélioration continue.

Possibilité de valider un ou des blocs :

Le titre professionnel est composé de trois blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Lorsqu'un candidat obtient une certification partielle d'un titre professionnel en validant un ou plusieurs blocs de compétences, ces blocs sont acquis définitivement. Il n'existe pas de limite de temps pour leur validité. Ainsi, le candidat peut capitaliser ces blocs sans contrainte temporelle et compléter ultérieurement les autres blocs nécessaires à l'obtention du titre professionnel complet.

Suite de parcours :

Bien que ce titre vise principalement une insertion professionnelle directe, il est possible de continuer vos études pour approfondir vos compétences et accéder à des postes à plus haute responsabilité. Les formations envisageables incluent :

Licences Professionnelles : Ces formations d'un an permettent de se spécialiser davantage dans des domaines tels que le commerce, la distribution ou le management. Par exemple, une Licence Professionnelle en Commerce et Distribution peut être une suite logique.

Bachelors : Ces programmes, souvent proposés par des écoles de commerce, offrent une formation approfondie en management et commerce sur une durée de trois ans, avec des admissions possibles en troisième année pour les titulaires d'un Bac+2.

Ces formations complémentaires peuvent vous permettre d'accéder à des postes tels que responsable de secteur, directeur de magasin ou chef de département.

Type d'emplois accessibles :

- manager de rayon
- manager d'espace commercial
- manager de surface de vente
- manager d'univers commercial
- manager de rayon fabrication alimentaire / frais
- manager de rayon non alimentaire ou alimentaire / sec
- responsable / animateur
- responsable de magasin
- gestionnaire de centre de profit
- chef de rayon
- responsable de boutique
- gérant de magasin
- responsable de succursale
- responsable de point de vente
- responsable de département

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Voir fiche compétences

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38676/>

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Anciennes versions de la certification professionnelle reconnues en correspondance partielle

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences en correspondance partielle
RNCP38676BC01 - Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal	RNCP32291 - TP - Manager d'unité marchande	RNCP32291BC01 - Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal :
RNCP38676BC02 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande	RNCP32291 - TP - Manager d'unité marchande	RNCP32291BC02 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande :
RNCP38676BC03 - Manager l'équipe de l'unité marchande	RNCP32291 - TP - Manager d'unité marchande	RNCP32291BC03 - Manager l'équipe de l'unité marchande :

Taux de certification 2024 (sur nombre de candidats)

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2021	1122	17	78	68	67