

FICHE PROGRAMME

TITRE PRO DE MANAGER D'UNITE MARCHANDE

124 jours 798 heures

Programme de formation

Public visé

- ▶ Demandeurs d'emplois
- ▶ Inactifs
- ▶ Salariés

Résultats

40% de stagiaires satisfaits
0% de réussite au TP
40% d'échec
62.5% d'interruption
12.5% d'accès à l'emploi dans les 6 mois
Données Novembre 2024

Prérequis

- ▶ Baccalauréat
- ▶ Titre Professionnel de niveau 4
- ▶ 1 an d'expérience professionnelle dans le commerce ou la vente

Tarifs et financements

- ▶ OPCO, nous consulter

Objectifs pédagogiques

- ▶ 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 Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande.

Description / Contenu

PROGRAMME DE LA FORMATION

▶ Période d'intégration

- Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel
- Présentation du programme, outils et planning de formation
- Remise de règlement pour lecture et signature, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation



- Atelier sur la cohésion de groupe
- Atelier TRE, (Réalisation de CV/LM ciblage d'entreprise pour la recherche de maître d'apprentissage et simulation d'entretien d'embauche)
- Décryptage du REAC et RC
- ▶ **AT 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal**
 - **CP 1** : 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**
 - **CP 5** : Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande.
 - **CP 6** : Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande
- ▶ **AT 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande**
 - **CP 7** : Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande.
 - **CP 8** : Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande.
 - **CP 9** : Accompagner la performance individuelle.
 - **CP 10** : Animer l'équipe de l'unité marchande.
 - **CP 11** : Conduire et animer un projet de l'unité marchande.

Modalités et délais d'accès à la formation

- Réunion collective
- Dossier de candidature (CV & Lettre de motivation)
- Entretien de recrutement et d'accompagnement à la formation
- Test de positionnement
- Analyse et décision de l'équipe pédagogique
- Communication des résultats
- Le dossier de prise en charge financière doit être déposé, 1 mois avant le début de la formation

Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel
- 1 jour par semaine en centre pour l'acquisition des connaissances théoriques
- 4 jours par semaine pour la mise en pratique professionnelle en entreprise.
- Multimodalités (méthode expérientielle, démonstrative, active, design thiking classe inversée, projet de groupe).
- Mise en situation professionnelle et approche contextuel
- Procédés de facilitation.

Moyens et supports pédagogiques

- Salle de formation équipé de tables, chaises, écran, paperboard, vidéo projecteur, tableau blanc effaçable, feutre effaçable, éponge pour tableau blanc.
- Equipements divers : mise à disposition d'ordinateur, des manuels de cours.
- Accès réseaux WI-FI gratuit
- Documentation et supports consultable depuis l'outil pédagogique DENDREO.

Modalités de suivi et d'évaluation

➤ Suivi :

- Feuille d'émargement
- Livret d'apprentissage
- Visite d'entreprise pour suivre et évaluer la mise en pratique des compétences théoriques en entreprise
- Rédaction d'un dossier professionnel
- Livret d'évaluation en cours de formation (ECF)

➤ Évaluation :

- Evaluation des acquis de compétences tout au long de la formation (Evaluation en cours de formation ECF)
- Session d'examen pour valider le Titre Professionnel devant un jury composé de professionnels habilités (constitué d'une épreuve de mise en situation, d'un entretien technique, de questionnement à partir de production et d'un entretien final)

Diplôme visé

- Titre professionnel de niveau 5 délivré par le MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION
- [RNCP38676 - TP - Manager d'unité marchande](#)

Passerelles ou métiers visés

- Manager d'espace commercial
- Responsable de boutique
- Gérant de magasin
- Responsable de succursale
- Responsable de point de vente

Formateurs

- Expérimentés dans le domaine visé
- Les stagiaires bénéficient d'un accompagnement personnalisé et individualisé

Accessibilité aux PSH* (*Personne en situation de handicap*)

- Les personnes se trouvant dans une situation de handicap, contactez-nous afin de bénéficier d'un accompagnement spécifique, des aménagements adaptés à vos besoins seront mis en place.