PARCOURS DIPLÔMANT / TITRE PROFESSIONNEL
Manager d'Unité marchande

DURÉE DE LA FORMATION :
63 jours en alternance, 441 heures de formation

MODALITÉS DE LA FORMATION :
En présentiel, mise en situation de travail

VALIDATION DE LA FORMATION :
Titre professionnel de niveau 4 (Bac technique) de conseiller de vente. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules : CCP/ bloc de compétences.
A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

Pour connaitre les passerelles vers d'autres certifications, consulter le site internet de France Compétences.

TARIFS : Entre 5500 et 6500€
Le prix de la formation est donné a titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou des partenaires.

CODE RNCP 38676
CERTIFICATEUR: DREETS PACCA
AGRÉMENT: LE 14/08/2025

CODE DIPLÔME : 3I2M
APPRENTISSAGE : 36T3I201
FORMACODE:
34587 GRANDE DISTRIBUTION
34588 GESTION POINT DE VENTE
34559 GESTION RAYON
34502 VENTE SPECIALISÉE

VOTRE FORMATION :

PUBLIC
Une 1ère expérience dans le secteur professionnel du métier visé est souhaitable mais pas obligatoire.

OBJECTIFS
Compétences : Piloter la performance commerciale et budgétaire de l'unité en optimisant l'offre et le merchandising, en mobilisant et développant l'équipe, en conduisant les projets, en utilisant les outils numériques adaptés et en garantissant un environnement de travail sûr et conforme.

Aptitudes : Analyser le marché et ses risques pour adapter l'unité marchande, organiser et ajuster les activités, communiquer efficacement, motiver l'équipe et l'accompagner dans les changements.

PROGRAMME DE LA FORMATION
Module CP1 : Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
Module CP2 : Piloter l'offre produit de l'unité marchande
Module CP3 : Réaliser le marchandisage de l'unité marchande
Module CP4 : Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal
Module CP5 : Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
Module CP6 : Analyser les résultats économiques, financières et bâtitr les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande
Module CP7 : Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
Module CP8 : Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
Module CP9 : Accompagner la performance individuelle
Module CP10 : Animer l'équipe de l'unité marchande
Module CP11 : Conduire et animer un projet de l'unité marchande
Savoir communiquer
Comportement orienté client par secteurs d'activité
Préparation au titre professionnel
Remise à niveau

78% d'accès à l'emploi dans les 6 mois (indicateur France compétence)

CFA PROVENCE FORMATION

CONTACT

www.provence-formation.fr

www.museformation.fr

TEL : 04 91 52 32 25

PRÉREQUIS

Bilan de positionnement
Deux profils sont possibles.
1) Niveau scolaire bac+1 ou équivalent.
2) Diplôme/titre professionnel de niveau bac dans le secteur et 1 an d'expérience professionnelle ou équivalent.

MODALITÉS D'ACCÈS

Validation des profils par l'entreprise

ACCÈS À LA FORMATION

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes

- Information individuelle ou collective
- Evaluation des acquis
- Entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté
- Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation et des places disponibles.

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous nous engageons à adapter nos conditions d'accueil:

- Mise à disposition de matériels spécifiques
- Durée de formation adaptée au handicap
- L'adaptation des moyens et outils pédagogiques
- L'aménagement des modalités d'évaluations et sessions d'examen.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation des acquis en cours de formation
- Evaluation en périodes d'application en entreprise
- Délibération du jury sur la base du dossier professionnel, des résultats aux épreuves de la session d'examen, de la mise en situation professionnelle et de l'entretien final.
- Certification TP, CCP
- Evaluation de satisfaction au travers d'une enquête stagiaire.

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Ecoute active
- Alternance d'ateliers pratiques (qui représente environ ¾ de la formation) et théoriques
- Ordinateurs portables
- Paper board

Dates de formation: Entrées et sorties permanentes
Horaires de formation: de 9h10 à 12h40 - de 13h40 à 17h10
Lieu de la formation: Muse Marseille, 13 Rue Raymond Teisseire, 13008 Marseille