

Titre Professionnel - Manager d'unité marchande**Durée : 456.00 heures**

Le métier : Cette formation permet de préparer les participants à devenir des managers d'unité marchande compétents et polyvalents, capables de gérer efficacement l'offre de produits, de maintenir l'attractivité de leur unité, d'optimiser les ventes, et de piloter une équipe en vue d'atteindre les objectifs commerciaux et budgétaires tout en respectant les principes de responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise.

Cette formation vise à valider le TP - Manager d'unité marchande de niveau 5 (BAC+2)-RNCP38676, publié au JO/BO en date du 03/02/2024 et délivré par le Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion.

Prérequis souhaitable pour l'exercice du métier :

- Permis B.
- Goût pour la vente et travail en équipe.

Contrat d'apprentissage**Durée et rythme de l'alternance :** Contrat de 12 mois

- 4 jours en entreprise / 1 jours en CFA *
- De 08h45 à 12h30 et de 13h30 à 17h45 *

(*)Durées et rythme à titre indicatif, ajustable en fonction des besoins et des personnes.

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

Profils des stagiaires

- Toute personne souhaitant acquérir une certification reconnue ainsi qu'une expérience professionnelle dans les métiers de la vente.

Prérequis

- Avoir un niveau 4 (BAC ou équivalent) minimum.
- Avoir entre 16 et 29 ans révolus.
- Tout âge pour les personnes en situation de handicap.

Objectifs et contexte de la certification

Le manager d'unité marchande joue un rôle clé dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, en pilotant l'offre de produits, en maintenant l'attractivité de l'unité marchande, en gérant les stocks, et en optimisant les ventes pour contribuer à la satisfaction et fidélisation du client. Responsable de la gestion et de l'animation de ses équipes, il développe leurs compétences, assure la gestion financière et économique de l'unité, et veille à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires. Le manager, qui travaille en étroite collaboration avec divers acteurs internes et externes, doit s'adapter aux différents environnements de travail et respecter les réglementations, y compris celles liées à la RSE et à la sécurité. Il gère également les imprévus, prend des initiatives pour l'amélioration continue de l'unité marchande, et peut être impliqué dans des tâches de manutention.

Objectifs généraux de la formation

Maîtriser l'ensemble des compétences nécessaires à l'exercice du métier de Manager d'Unité Marchande et valider le Titre professionnel de niveau 5 (équivalent BAC+2).

R1-01

PRISMA FORMATIONS/PRISMA ACADEMY | 40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile Villepinte 93420 | Numéro SIRET: 39336805500041 |

Numéro de déclaration d'activité: 11756156675 (auprès du préfet de région de: Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Piloter et optimiser l'offre de produits et services de l'unité marchande, en maintenant son attractivité et en gérant efficacement les stocks pour maximiser les ventes, afin d'augmenter des revenus et l'amélioration des indicateurs de satisfaction client.
- Encadrer et dynamiser l'équipe de l'unité marchande, y compris le recrutement, la formation et le développement des compétences, avec un suivi des performances individuelles et collectives, pour améliorer l'efficacité de l'équipe et atteindre les objectifs commerciaux.
- Assurer la gestion financière, économique et le suivi des performances de l'unité, incluant l'établissement de comptes de résultat prévisionnels et l'analyse des performances commerciales en vue d'atteindre les objectifs budgétaires et commerciaux.
- Concevoir et Développer des projets et des plans pour améliorer l'activité de l'unité marchande, en tenant compte des procédures internes, de la RSE, et des règles de sécurité, et en se basant sur des indicateurs mesurant l'impact de ces initiatives sur l'efficacité opérationnelle et la satisfaction client.

Objectifs spécifiques de la formation

CCP1 (RNCP38676BC01) : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

- 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.

CCP2 (RNCP38676BC02) : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

- 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.

CCP3 (RNCP38676BC03) : Manager l'équipe de l'unité marchande

- 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.
- Compétences transversales de l'emploi :
- Mettre en œuvre 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.
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande.

Contenu de la formation

Cette formation se déroule en alternance en organisme de formation (72 jours) et Entreprise le reste du temps.

R1-01

PRISMA FORMATIONS/PRISMA ACADEMY | 40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile Villepinte 93420 | Numéro SIRET: 39336805500041 |

Numéro de déclaration d'activité: 11756156675 (auprès du préfet de région de: Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

Elle se compose de 3 modules équivalents aux blocs de compétences.

Prendre contact et fixer les règles de fonctionnement :

- Présentation du formateur.
- Présentation des apprenants.
- Annonce des objectifs pédagogiques généraux.
- Présentation du contenu.
- Aborder le planning de la formation, la constitution du dossier professionnel et les modalités d'évaluation.
- Informer sur les droits et devoirs des apprentis et salariés (contrats, règlements, code du travail, parité, mixité, prévention du harcèlement sexuel au travail)

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

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande : (les méthodes de gestion des stocks et des flux, les outils de traçabilité, les inventaires, le respect du tri sélectif, réglementation liée aux documents de réception, gestion des anomalies, les forecasts).
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande : (définition d'un parcours d'achat, outils d'évaluation des comportements d'achat des consommateurs, choix de l'offre et de la gamme de produit en fonction de sa rentabilité financière et de la veille marketing, définir un plan d'action pertinent).
- Réaliser le merchandising de l'unité marchande : (mise en place d'opérations commerciales, promouvoir auprès de l'équipe les règles de merchandising et leur respect, le droit du commerce, utilisation de plans d'implantation).
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal : (les outils de gestion de la relation client, les argumentaires liés à l'offre produit, définir et adapter une offre de services, choisir les actions de fidélisation selon les situations).

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

- Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande : (les éléments comptables et les ratios financiers, exploiter le compte de résultat prévisionnel, définition d'objectifs et de prévisions selon les effets calendaires).
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande : (les tableaux de bord, renseigner le compte de résultat, les éléments de calcul liés à l'analyse des variations des ratios financiers, élaboration d'un plan d'action commerciale, diagramme d'Ishikawa).

Manager l'équipe de l'unité marchande

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande : (Identification d'un besoin RH, réalisation d'une fiche de poste, méthodes de diffusion d'appel à candidature, mener un entretien de recrutement, le code du travail, le règlement intérieur, les conventions collectives et la réglementation en matière de recrutement, les accords ou conventions de branche, l'AFEST, l'exploitation du cadre légal du bilan social).
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande : (Sensibilisation aux RPS et la QTV, mise en place d'un rétro planning, planification en fonction des besoins humains et de la réglementation).
- Accompagner la performance individuelle : (identification des compétences, des freins et des leviers de motivation, mise en œuvre d'un plan de formation, lien entre compétences et objectifs pédagogiques, individualisation de la formation, Conception et animation d'actions de formation ciblées, mener un entretien individuel en toute objectivité).
- Animer l'équipe de l'unité marchande : (les incentives, animer une réunion d'équipe, prévention et gestion des conflits, les outils pour le team building, les techniques de storytelling, introduction à la méthode AGILE).

R1-01

- Conduire et animer un projet de l'unité marchande : (définir les enjeux d'un projet, calculer un budget prévisionnel, définir des indicateurs de rentabilité, créer un diagramme de PERT, la courbe du changement, la roue de Deming ou la démarche qualité systématique).

Appliquer les règles en matière de sûreté, santé et de sécurité en milieu professionnel :

- Introduction à la prévention des risques professionnels
- Différencier la sûreté et la sécurité
- Prévention des chutes de plain-pied
- Identifier les risques liés à son environnement professionnel
- Les EPI
- Analyser les indicateurs de santé et de sécurité au travail
- Adopter le bon comportement en cas d'incident ou accident au travail.

Transmettre les consignes oralement et par écrit :

- Les techniques de communication efficaces.
- L'écoute active et les réponses appropriées.
- Adapter sa communication à différents publics.

Utiliser les outils informatiques et numériques liés à la gestion de l'unité marchande :

- Initiation à la suite bureautique (Tableur, Traitement de texte, Diaporama).
- Gérer une base de données clients.
- Les outils de gestion et d'aide à la décision
- Le diagramme de GANTT
- Principes de la sécurité des données et protection de la vie privée.

Communiquer et argumenter en anglais :

- Révision des bases de l'Anglais.
- Interpréter une conversation en Anglais.
- S'exprimer à l'écrit et à l'oral en Anglais avec un vocabulaire commercial adapté.
- Interagir oralement en langue Anglaise.
- Réaliser un échange en situation difficile avec un client
- Mener un entretien de recrutement

Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande :

- Concepts de la veille : (les outils, l'analyse)
- Les différents systèmes de veille (commerciale, concurrentielle, réglementaire, technique, économique...)
- La diffusion de la veille : (choix et mise en œuvre d'outils collaboratifs afin de partager les informations de veille avec ses équipes.)
- Les actions qui en découlent : (la mise en œuvre d'actions en fonction de la mesure de l'impact, la traçabilité de la veille)

Gestes et postures :

- Décrire les différentes pathologies liées au Rachis.
- Identifier les zones du corps (anatomie) pouvant être affectées.
- Citer et appliquer les principes de manutention lors du port de charges.
- Mesurer l'importance d'une bonne hygiène de vie sur la sécurité au travail.

R1-01

PRISMA FORMATIONS/PRISMA ACADEMY | 40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile Villepinte 93420 | Numéro SIRET: 39336805500041 |

Numéro de déclaration d'activité: 11756156675 (auprès du préfet de région de: Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

Organisation de la formation

Modalité de la formation : Formation présentielle

Effectif par session : 10 minimum

Modalités et délais d'accès à la formation :

Pour répondre à votre projet de formation, l'équipe de conseillers formation/recrutement se tient à votre disposition par téléphone au 06.52.58.48.98 ou par courriel : admissions@prisma-academy.com

L'accès à nos formations se déroule en 4 étapes :

- Test en ligne
- Étude du dossier du candidat
- Entretien de motivation
- Passage en commission

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir le signaler au référent handicap par courriel : psh@prisma-academy.com dès la première prise de contact, pour que nous puissions vous accueillir au mieux. PRISMA FORMATIONS est en mesure de mobiliser le référent "Ressource Handicap Formation" pour étudier d'éventuelles solutions de compensation afin de sécuriser l'ensemble de votre parcours de formation.

Contact du référent handicap:

Julie MAAREK,

psh@prisma-formations.com

Tél: 07 67 23 79 23

Le délai d'accès à la formation est d'un mois à partir de la date d'inscription.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap : les lieux d'accueil et de formation de PRISMA FORMATIONS sont conformes à la réglementation ERP, pour l'accueil de personnes en situation de handicap.

Équipe pédagogique

PRISMA FORMATIONS forme en France. Nos formateurs diplômés et compétents, sont dotés d'une expérience dans l'environnement professionnel du domaine enseigné. Ils sont tous sensibilisés au système qualité, à l'accueil des PSH, aux méthodes et techniques pédagogiques et ont une expérience avérée de la formation.

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance entre présentiel en organisme de formation et périodes en entreprise.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés à l'aide d'un téléviseur interactif
- Technique magistrale, pour les exposés et aspects techniques.
- Techniques participatives et interrogatives pour les études de cas concrets et mises en situation.
- Plateau technique pour les mises en situations professionnelles
- Évaluations en cours de formation : Quizz en salle, tour de table, Questions ouvertes, mises en situation, jeux de rôle.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

R1-01

PRISMA FORMATIONS/PRISMA ACADEMY | 40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile Villepinte 93420 | Numéro SIRET: 39336805500041 |

Numéro de déclaration d'activité: 11756156675 (auprès du préfet de région de: Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites sous forme d'argumentaire, Quizz, QCU et/ou QCM.
- Évaluations en cours de formation (ECF).
- Jury d'examen selon les modalités d'évaluation du référentiel du TP Manager d'unité marchande
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Résultats attendus à l'issue de la formation

- Le titre professionnel Manager d'unité marchande est composé de 3 Certificats de Compétences Professionnelles (CCP)
 - Le CCP1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
 - Le CCP2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
 - Le CCP3 : Manager l'équipe de l'unité marchande
- Pour obtenir le titre professionnel, le candidat doit satisfaire aux épreuves du titre prévues conformément au référentiel d'évaluation.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle : (04h30)
- Entretien technique : (01h45)
- Entretien final : (00h30)

Modalités d'obtention

- L'obtention des trois Certificats de Compétences Professionnelles (CCP), permet la validation du titre professionnel de niveau 5 (BAC+2) de Manager d'unité marchande (RNCP38676) et donne lieu à la remise d'un Parchemin.
- En cas de validation par CCP, il est possible d'acquérir le ou les CCP manquants durant toute la durée de validité du titre. Dans ce cas, un livret de certification (CCP) sera remis au candidat.
- Il n'existe pas de passerelle pour ce titre professionnel.
- Pour toute information concernant la fiche RNCP de France Compétences :

[RNCP38676 - TP - Manager d'unité marchande - France Compétences \(francecompetences.fr\)](https://francecompetences.fr/RNCP38676-TP-Manager-d unite marchande)

Secteurs d'activité et type d'emplois

Secteurs d'activités :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées.
- Boutiques.
- négoce interentreprises.

Type d'emplois accessibles :

- Manager de rayon.
- Manager d'espace commercial.
- Manager de surface de vente.
- Manager d'univers commercial.

R1-01

PRISMA FORMATIONS/PRISMA ACADEMY | 40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile Villepinte 93420 | Numéro SIRET: 39336805500041 |

Numéro de déclaration d'activité: 11756156675 (auprès du préfet de région de: Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

PRISMA ACADEMY

40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile

93420 Villepinte

Email: admissions@prisma-academy.com

Tel: 06.52.58.48.98



- 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.

Code(s) NSF :

- 312m : Commerce, vente

Formacode(s) :

- 34056 : Administration ventes
- 34587 : Grande distribution

Code(s) ROME :

- D1301 - Management de magasin de détail
- D1509 - Management de département en grande distribution
- D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires
- D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires

Pour aller plus loin

Un manager d'unité marchande peut évoluer vers des postes de direction régionale ou de gestion de plusieurs unités, où il supervisera les opérations sur plusieurs sites et élaborera des stratégies à plus grande échelle. Une progression naturelle peut aussi le mener vers des rôles stratégiques en achats et en gestion de la chaîne d'approvisionnement, en se concentrant sur l'optimisation des coûts et l'efficacité opérationnelle. Certains choisissent de s'orienter vers le marketing de détail, en utilisant leur expérience pour développer des stratégies de vente et des campagnes publicitaires ciblées.

- Taux d'insertion global à 6 mois en 2021 : **78%**
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois en 2021 : **68%**

(Source : [BNCp38676 - TP - Manager d'unité marchande - France Compétences \(francecompetences.fr\)](https://www.bncp38676-tp-manager-d unite-marchande-france.competences.fr))

Il pourra également évoluer vers une certification de niveau 6, tel que par exemple, Responsable de distribution omnicanale ou encore vers une licence professionnelle - commerce et distribution.

Indicateurs de résultats

- Taux d'obtention de la certification des candidats présentés à l'examen : 90%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 75 %
- Taux de retour à l'emploi à l'issue de la formation : 75 %
- Taux d'abandon: 35,16%
- Taux de rupture: 36,70%

www.inserjeunes.education.gouv.fr

R1-01

Version du programme : V3-05 avril 2025

PRISMA FORMATIONS/PRISMA ACADEMY | 40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile Villepinte 93420 | Numéro SIRET: 39336805500041 |

Numéro de déclaration d'activité: 11756156675 (auprès du préfet de région de: Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat

PRISMA ACADEMY

40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile
93420 Villepinte
Email: admissions@prisma-academy.com
Tel: 06.52.58.48.98



R1-01

PRISMA FORMATIONS/PRISMA ACADEMY | 40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile Villepinte 93420 | Numéro SIRET: 39336805500041 |
Numéro de déclaration d'activité: 11756156675 (auprès du préfet de région de: Ile de France)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.