

TP MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

BAC + 2

OBJECTIFS

- Être capable de gérer l'approvisionnement de l'unité marchande.
- Être capable de piloter l'offre produits de l'unité marchande.
- Être capable de réaliser le merchandising de l'unité marchande.
- Être capable de développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal.
- Être capable de établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande.
- Être capable de analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande.
- Être capable de recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande.
- Être capable de planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande.
- Être capable de accompagner la performance individuelle.
- Être capable de animer l'équipe de l'unité marchande.
- Être capable de conduire et animer un projet de l'unité marchande.

PROGRAMME

CCP 1. 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

CCP 2. 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

CCP 3. 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

CONDITIONS D'ADMISSION PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un BAC d'Enseignement général, Technologique ou Professionnel, ou équivalent.
- Par la voie de l'apprentissage :
De 18 à 29 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)

Admission sur dossier

ORGANISATION

- Durée de la formation : 1 an
- Période de la formation : de Septembre à Juin Inscription jusqu'au 15 décembre avec rattrapage des cours (obligatoire si rentrée tardive)
- Rythme de l'alternance : 1 jour CFA / 4 jours entreprise
- Rentrée décalée possible de janvier à janvier ou de mars à mars
- Coût de la formation : 100% alternance, 100% finançable*

ACCESSIBILITÉ PSH

Les formations sont accessibles à certaines catégories de personnes en situation de handicap, sous réserve de l'étude préalable de chaque situation individuelle.
Référénte handicap

Nathalie JOVENIN
nathalie.jovenin@propulsup.com

DÉBOUCHÉS

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Responsable de magasin
- Chef de rayon
- Responsable de département

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bac+3 Manager en ressources humaines
- Bac+3 Chargé de responsable du développement commercial

CONTACT

+33 1 79 72 37 33
+ 33 6 67 69 73 64
admissions@propulsup.com



RNCP : 38676
NSF : 312m
Formacode : 34587 / 34588 / 34559 / 34502

Délivré par le ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion.

TP MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Nos formations combinent :

- des retours d'expériences professionnelles
- des travaux collaboratifs
- des apports théoriques
- des mises en situation pratique
- des temps de travail en autonomie

Nos écoles mettent à disposition des étudiants : des salles de formation équipées de PC et de vidéoprojecteurs ou tableaux numériques. Pour l'ensemble des formations, les écoles s'appuient sur des **formateurs d'Enseignement Professionnels** disposant d'une expérience terrain.

PUBLIC CIBLE

Les formations proposées par EBM Business School s'adressent à :
Jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus, dans le cadre de la formation initiale par la voie de l'apprentissage, souhaitant acquérir une qualification professionnelle reconnue et développer leur employabilité.
Personnes en situation de handicap, sous réserve de l'étude de faisabilité et de la mise en place d'aménagements pédagogiques adaptés (en lien avec le référent handicap).

PASSERELLE DE BLOCS DE COMPÉTENCES ET ÉQUIVALENCES

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences concernés
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

Pas d'équivalence

TAUX D'INSERTION

Selon France compétences :

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

28 % des apprentis poursuivent leurs études 6 mois après la certification.

60 % des apprentis sont en emploi salarié 6 mois après la certification.

Date de publication de la fiche : 26-02-2024

Date de début des parcours certifiants : 03-03-2024

Date d'échéance de l'enregistrement : 03-03-2025

Date de dernière délivrance possible de la certification : 03-03-2026

CONTACT

+33 1 79 72 37 33

+ 33 6 67 69 73 64

admissions@propulsup.com

EBM
BUSINESS SCHOOL

RNCP : 38676
NSF : 312m
Formacode : 34587 / 34588 / 34559 / 34502

Délivré par le ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion.

TP MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : 04 h 30 min

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Dans le cadre d'un projet d'une unité marchande, le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes. Il élabore, à l'aide d'un logiciel de présentation, un diaporama présentant le projet et son déploiement.

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).

Entretien technique : 01 h 45 min

L'entretien technique a lieu après la mise en situation. Il comporte trois parties :

Première partie : préparation (15 min)

Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation.

Deuxième partie (30 min)

Pendant 10 minutes, le candidat présente un diaporama réalisé lors de la mise en situation.

Pendant 20 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Troisième partie (1 h)

En s'appuyant sur un guide d'entretien, le jury questionne le candidat sur sa pratique et sa connaissance de l'accompagnement de la performance individuelle et de l'animation d'équipe.

Entretien final : 30 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury vérifie la compréhension du métier et de son contexte d'exercice par le candidat.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 06 h 45 min

CONTACT

+33 1 79 72 37 33

+ 33 6 67 69 73 64

admissions@propulsup.com

EBM
BUSINESS SCHOOL

RNCP : 38676
NSF : 312m
Formacode : 34587 / 34588 / 34559 / 34502
Délivré par le ministère du travail, du plein emploi et
de l'insertion.