

TITRE  
PROFESSIONNEL

# MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

RNCP 38676



## Le métier

Le Manager d'unité marchande assure la responsabilité d'un univers, d'un secteur ou de l'ensemble d'un point de vente.

Il favorise la dynamique commerciale de son univers marchand. Il fait évoluer les ventes et gagne des parts de marché. Il intègre la stratégie marketing multicanal de l'enseigne afin de développer les ventes complémentaires et fidéliser la clientèle.

Il organise l'approvisionnement du rayon, assure la présentation marchande des produits et optimiser les ventes.

Il gère le centre de profit, recueille les informations commerciales, analyse les indicateurs de gestion et bâtit des plans d'action pour atteindre les objectifs. Il établit les prévisions de chiffres d'affaires et de marges.

Il anime l'équipe, la dirige, la fait progresser. Le manager d'univers marchand exerce en moyenne ou grande surface alimentaire ou non alimentaire.

## Objectifs de la formation

L'objectif de la formation est de favoriser l'accès à l'emploi et d'obtenir une certification mais aussi de :

- Élargir ses perspectives professionnelles
- Valoriser ses compétences
- Acquérir tous les comportements et savoir-faire nécessaires à un Manager d'Unité Marchande

## Pré-requis

- Profil animateur (goût des responsabilités, sens de l'organisation)
- Maîtrise de l'expression écrite
- Niveau scolaire : BAC ou diplôme/titre professionnel de niveau BAC dans le secteur et un an d'expérience professionnelle ou équivalent

## Contenu

La formation s'articule autour de 3 Blocs de compétences (Certificats de Compétences Professionnelles - CCP) :

### CCP 1

#### DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

- Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising
- Développer les ventes de services et de produits en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

### CCP 2

#### OPTIMISER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET LA RENTABILITÉ FINANCIÈRE DE L'UNITÉ MARCHANDE

- Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir des plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

### CCP 3

#### MANAGER L'ÉQUIPE DE L'UNITÉ MARCHANDE

- Recruter et intégrer un collaborateur
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe
- Accompagner la performance individuelle
- Animer l'équipe
- Conduire et animer un projet

### MODULES COMPLEMENTAIRES

- Apprendre à apprendre
- Sensibilisation citoyenne à la transition écologique et sociétale
- Sensibilisation aux valeurs de la République, à l'éducation citoyenne et à la prévention des violences sexuelles et sexistes
- Sensibilisation aux enjeux du numérique
- Connaissance du secteur professionnel à l'environnement socio-économique visé par la formation et le savoir être en milieu professionnel
- Acquérir les techniques de recherche de stage et d'emploi
- L'hygiène de l'unité marchande
- Intégrer la prévention des risques dans son travail

### CERTIFICATION

Validation de Niveau 5 (Bac +2)  
Titre Professionnel validée part la DREETS  
Validité : 03/02/2024

### DATES

du 15/09/2025 au 06/07/2026

### DURÉE

1050 h en centre  
280 h en entreprise  
1330 heures au TOTAL

### LIEU

144 rue de la Gibauderie  
86000 POITIERS

### PUBLIC ET PRISE EN CHARGE

Demandeur d'emploi.  
Formation prise en charge  
par la Région Nouvelle Aquitaine  
avec le concours du FSE

### ACCUEIL & POSITIONNEMENT

- Présentation du titre
- Positionnement et évaluation des savoirs de base
- Présentation des modules
- Individualisation des parcours

### CONTACTS ET INSCRIPTIONS

INDIGO FORMATION : 05 49 62 76 76  
contactpoitiers@indigoformation.fr  
Inscription auprès  
de votre conseiller emploi  
ou sur [www.cmaformation-na.fr](http://www.cmaformation-na.fr)

