

TITRE PROFESSIONNEL

Manager D'Unité Marchande

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES
ROLLANCOURT

Vous développez et gérez les ventes d'un rayon ou d'un ensemble de rayons de la distribution de produits alimentaires ou non alimentaires. Vous organisez et contrôlez le travail de l'équipe qui approvisionne et vend les produits de ces rayons. Vous analysez les indicateurs de gestion sur des tableaux de bord et bâtissez des plans d'action pour atteindre les objectifs fixés.

Vous avez des relations commerciales avec des partenaires internes et externes. Vous rendez compte de votre activité à votre hiérarchie (chef de département, directeur de magasin...) tout en disposant d'une large autonomie pour développer votre chiffre d'affaires.

Formation d'une durée
de 12 MOIS*
En Contrat d'Apprentissage
Contrat de Professionnalisation
ou Stage

Emplois
Visés

Manager d'espace commercial

Manager de surface de vente

Manager d'univers commercial

Manager en magasin



Le diplôme :

L'ensemble des modules permet d'accéder au titre professionnel de niveau III Manager d'univers marchand.

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

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

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

CCP - Manager l'équipe de l'unité marchande

CONTENU DE FORMATION

La formation se compose de 3 modules qualifiants débouchant sur les certificats de compétences professionnelles (CCP), complétés par une période en entreprise.

⇒ **MODULE 1.**

Découvrir l'entreprise et le contenu de la formation MUM et Acquérir les connaissances de base du métier de MUM

⇒ **MODULE 2.**

Organiser le merchandising du rayon et des produits et Concevoir un assortiment

⇒ **MODULE 3.**

Gérer les stocks et garantir la présence des assortiments permanents et saisonniers préconisés par l'entreprise

⇒ **MODULE 4.**

Animer et optimiser les ventes d'un univers marchand

⇒ **MODULE 5.**

Analyser les indicateurs de gestion du tableau de bord, bâtir des plans d'action pour atteindre les objectifs de l'univers marchand

⇒ **MODULE 6.**

Etablir des prévisions en tenant compte des impératifs de l'enseigne et de son marché potentiel - Planifier et vérifier le travail de l'équipe de l'univers marchand

⇒ **MODULE 7.**

Former et faire évoluer les collaborateurs de l'univers marchand



80% de satisfaits

Conditions d'Admission:

Cette formation est accessible aux étudiants titulaires du BAC, et éligible au CPF (Compte Personnel de Formation) CODE: 6770



Poursuite d'études

Bachelor Marketing
Ou Licence



Formation qualifiante pouvant être obtenue de manière partielle. L'étudiant peut repasser le ou les CCP manquants dans l'année suivant le passage de l'examen final pour une validation complète du Titre professionnel.