

# Titre Professionnel

## Manager d'Unité Marchande – niveau 5

### Action - 16615



<b>Lieu de formation</b>	Elan Formation Mulhouse PANORAMA – PARC DES COLLINES - 10 avenue de Bruxelles – 68350 DIDENHEIM
<b>Dates de formation</b>	<b>Du 2 mai 2022 au 20 janvier 2023</b> 35 heures / semaine - Du lundi au vendredi De 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00
<b>Durée</b>	1 178 heures dont 763 heures en centre de formation et 415 heures en entreprise
<b>Prérequis et population concernée</b>	Demandeur d'emploi ou inscrit en Mission Locale ayant validé son projet professionnel. Motivation à suivre la formation dans sa totalité et ayant une expérience significative dans les métiers de la vente/grande distribution. Statut du stagiaire : Action agréée au titre de la rémunération (ARE ou Docapost) et de la protection sociale.
<b>Nombre de places</b>	12 places
<b>Objectifs pédagogiques et sorties visées</b>	Le rôle du manager dans la grande distribution implique une forte responsabilité dans le management des équipes, dans le commerce et la gestion globale d'un point de vente.  Sorties visées : Cette action de formation permet d'augmenter le niveau de compétences en validant le Titre Professionnel de niveau 5 et/ou de trouver un emploi dans le domaine visé.
<b>Programme</b>	Accueil et formalisation du livret de formation Techniques de recherches d'emploi Perfectionnement Bureautique / Informatique Certifications PCIE ou TOSA Soft Skills : Communication orale et écrite Soft Skills : Connaissance du monde de l'entreprise <b>Programme conforme au référentiel du titre Professionnel – (voir au dos)</b>
<b>Moyens pédagogiques et supports</b>	Formation active et participative, comprenant des exercices pratiques et des études de cas. Les supports de cours et exercices sont donnés, expliqués et corrigés par un formateur salarié d'Elan de manière individualisée. Un poste informatique mis à disposition par stagiaire.
<b>Renseignements et inscriptions</b>	Renseignements : Téléphoner à ELAN au 03 88 30 78 30
<b>Adresse de l'Information Collective</b>	Informations collectives :  <b>Elan Formation Mulhouse : PANORAMA – PARC DES COLLINES - 10 avenue de Bruxelles – 68350 DIDENHEIM</b> Passage de tests de positionnement avant entrée en formation (prévoir une demi-journée) et entretien de motivation. Se présenter avec un CV.
<b>Partenaires</b>	

# Titre Professionnel

## Manager d'Unité Marchande – niveau 5

### Action - 16615



#### Manager d'unité marchande

Le titre professionnel Manager d'unité marchande<sup>1</sup> niveau III (code NSF : 312m) se compose de trois activités types, chaque activité type comportant les compétences nécessaires à sa réalisation. A chaque activité type correspond un certificat de compétences professionnelles (CCP).

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, le manager d'unité marchande pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes. Il gère et anime l'équipe. Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur. Il assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande.

En s'appuyant sur l'équipe et afin de maintenir la continuité du parcours client, le manager d'unité marchande entretient et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients. Il suit et analyse les états des ventes en utilisant les applicatifs de l'entreprise et adapte les stocks et les gammes de produits.

Le manager d'unité marchande établit un compte de résultat prévisionnel annuel d'unité marchande et calcule les objectifs mensuels, hebdomadaires, et quotidiens. Il s'assure de la réalisation des objectifs commerciaux et budgétaires.

Le manager d'unité marchande organise et coordonne l'activité de l'équipe. Il peut recruter des collaborateurs. Il identifie les besoins en perfectionnement, conçoit des plans de formation et anime des actions de formation opérationnelle. Il réalise les entretiens individuels. Avec son responsable hiérarchique et en collaboration avec l'équipe, il conduit et anime les projets de l'unité marchande.

L'emploi s'exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire, non alimentaire, spécialisée, dans l'espace de vente, dans les réserves et dans un bureau. Les conditions d'exercice, l'effectif et la composition de l'équipe varient selon la taille de l'unité marchande et la nature des produits et des services proposés.

L'emploi peut nécessiter des déplacements hors de l'unité marchande pour assister à des réunions et des formations organisées par l'entreprise. Le manager d'unité marchande exerce l'emploi sous la responsabilité de

sa hiérarchie à laquelle il rend compte. Dans le cadre des réglementations, des procédures internes à l'entreprise et de sa délégation de pouvoir, le manager d'unité marchande peut être force de proposition et prendre des initiatives dans l'organisation de l'activité de l'unité marchande, dans la conception et la mise en œuvre de projets et de plans d'actions. Il respecte et fait respecter les règles d'hygiène et de sécurité, de sûreté, de qualité et de protection de la santé au travail. En cas d'imprévu ou de dysfonctionnements, il réagit rapidement, modifie ses priorités, s'adapte à la situation du moment et il alerte sa hiérarchie et les services internes. En concertation avec l'ensemble des acteurs concernés, il met en œuvre un plan d'actions adapté.

Le manager d'unité marchande est en contact direct avec les clients. Il assure l'interface, en communiquant par mail et téléphone, avec les transporteurs, les fournisseurs, les conseillers commerciaux, le réceptionnaire, le gestionnaire de stocks, les employés libre-service, la hiérarchie, le personnel de sécurité et de maintenance et les services internes de l'entreprise tels que les ressources humaines, le contrôle de gestion, le service paie, le service marketing et communication, le service client, la centrale d'achat, la comptabilité et la logistique.

En fonction des contraintes de l'activité, des fluctuations clients et aléas, ses horaires de travail peuvent être décalés et des astreintes sont possibles. Il peut être amené à travailler le dimanche et certains jours fériés.

Généralement, l'emploi s'exerce dans un environnement bruyant et nécessite de nombreux déplacements dans l'espace de vente. Les variations de température peuvent être importantes. Le manager d'unité marchande peut être amené à participer aux tâches de manutention, pour lesquelles le port d'équipements de protection est requis.

Le manager d'unité marchande prend en compte au quotidien la loi sur la transition énergétique pour la croissance verte et la responsabilité sociale des entreprises (RSE) appliquée à l'entreprise.

#### ■ CCP - 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 - 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

#### ■ CCP - 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