



Titre professionnel : Manager d'Unité Marchande (MUM)

Niveau : 5
RNCP : 38676

Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion
Date d'enregistrement du certificat : 03/02/2024 au 03/03/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Manager l'équipe de l'unité marchande
- S'insérer sur le marché du travail



PUBLIC CONCERNÉ

Les publics concernés sont :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Etudiants



PRÉREQUIS

Deux profils sont possibles :

- Avoir entre 16 et 29 ans, sauf reconversion professionnelle et PSH
- Niveau scolaire bac ou équivalent
- Diplôme / Titre Professionnel de niveau bac dans le secteur
- Expérience professionnelle dans le secteur ou équivalent



MODALITÉS, MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Les modalités de suivi de la formation** sont :
en face-à-face classe virtuelle et à distance
- **Les techniques pédagogiques employées** sont :
Apports théoriques et pratiques en salle virtuelle, auto-formation individualisée et accompagnée, mises en situations pratiques dans le cadre d'exercices, études de cas, jeux de rôle...



CONTENU DE LA FORMATION



La formation se compose de 3 activités :

Le titre professionnel est structuré autour d'un tronc commun d'activité, réparti en trois Certificats de Compétences Professionnelles (CCP). Chaque bloc peut être validé individuellement.

ACTIVITÉ 1 - DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE

- Compétence 1 : Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Compétence 2 : Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- Compétence 3 : Réaliser le merchandising de l'unité marchande
- Compétence 4 : Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

ACTIVITÉ 2 - OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'UNITE MARCHANDE

- Compétence 5 : Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Compétence 6 : Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

ACTIVITÉ 3 - MANAGER L'ÉQUIPE D'UNE UNITÉ MARCHANDE

- Compétence 7 : Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
- Compétence 8 : Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
- Compétence 9 : Accompagner la performance individuelle
- Compétence 10 : Animer l'équipe de l'unité marchande
- Compétence 11 : Conduire et animer un projet de l'unité marchande

DURÉE DE LA FORMATION

Durée totale de la formation : 606h sur 16 mois

- 1 journée de 7h00 de formation par semaine : 7h00 en face à face pédagogique en classe virtuelle.
- Et 28h00 en entreprise



PROCESSUS DE POSITIONNEMENT, MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCES

- Disposer d'un niveau 4 ou avoir de l'expérience professionnelle
- 15 participants maximum
- Délai d'accès : rentrée et sortie permanente. Vous pouvez intégrer la formation à tout moment de l'année, selon vos disponibilités et nos places ouvertes.

Le processus de positionnement des apprenants comprend un bilan initial permettant d'évaluer leurs compétences et leurs besoins, suivi d'un entretien individuel pour discuter de leurs objectifs d'apprentissage et déterminer le parcours de formation le plus adapté.

Pour des informations détaillées concernant les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (classe virtuelle, adaptation des moyens de la prestation...), merci de consulter directement l'organisme de formation ACUMEN FORMATION.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS



Les modalités d'évaluation des acquis de l'apprenant sont :

- Evaluations Passées en cours de formation (EPCF)
- Rédaction d'un dossier professionnel
- Présentation à une session de validation du Titre Professionnel devant un jury

Modalités de validation du Titre Professionnel :

Le titre est composé de plusieurs blocs de compétences. Chaque bloc peut être validé séparément avant toute réactualisation du titre. Chaque bloc atteste que son titulaire maîtrise un ensemble cohérent de compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'une ou plusieurs des activités qui correspondent au titre visé.

DÉBOUCHÉS ET SUITE DE PARCOURS

Débouchés : A l'issu de cette formation, et suivant l'entreprise dans laquelle l'apprenant travaillera, il est possible d'évoluer vers des postes du type :

- **Manager de rayon**
- **Responsable de magasin**



Cette formation prépare une insertion directe en emploi.

Suite de parcours : équivalences et passerelles

Aucune équivalence et passerelle prévue pour ce titre professionnel.

Le titre est composé de 3 CCP (Certificat Compétence Professionnelle = bloc de compétences), qui peuvent être validés séparément. Chaque CCP atteste que son titulaire maîtrise un ensemble cohérent de compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'une ou plusieurs des activités qui correspondent au titre visé.



Le titre professionnel Manager d'Unité Marchande est inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Toutes les informations officielles sur la certification, les blocs de compétences, les débouchés professionnels, les modalités d'évaluation et les équivalences sont disponibles sur le site de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38676/>

MODE DE FINANCEMENT



Formation avec possibilité d'être financée par les opérateurs de compétences.



Résultats

Consultable sur le site [Acumenformation.fr](https://www.acumenformation.fr)



Contact

☎ 07.75.74.95.30

✉ anais.grimaud@acumenformation.fr