

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Niveau 5 - BTS

Formation en alternance ou en continue

Actions de formation & Actions de formation par apprentissage

Profil métier

Le manager d'unité marchande (MUM) assure la satisfaction client en pilotant l'offre, les stocks, l'attractivité de l'unité et les ventes.

Il encadre une équipe, développe la performance individuelle et suit les objectifs commerciaux et budgétaires. Il adapte l'offre en fonction des ventes et tendances, élabore un compte de résultat prévisionnel et fixe des objectifs. Il doit être réactif, respecter les règles internes et prioriser les actions en cas de problème.

Compétences

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 - 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 3 - 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

Lieu

525 rue Andropolis,
Saint-André 97440,
La Réunion

Rythmes de l'alternance

ALTERNANCE OU EN
CONTINU : 1 ou 2 jour par
semaine en centre de
formation.

Durée

Formation possible sur 12 / 18 ou 24
mois avec un volume horaire
compris entre 500 et 700 heures.

Taux de
réussite

67%

Taux
d'insertion

60%

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Vers le métiers de...

- Manager de rayon ;
- Manager d'espace commercial ;
- Manager de surface de vente ;
- Manager d'univers commercial ; Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec ;
- Responsable/animateur ; Responsable de magasin ; Responsable de boutique/succursale
- Gestionnaire de centre de profit ; Chef de rayon ; Gérant de magasin

Structures recruteuses

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluations

Méthode active, visant à faire produire des idées par des jeux de simulation, de rôle, quizz et études de cas.

Méthode démonstrative, consistant en l'attente d'objectifs de savoir-faire, de production par le biais d'exercices écrits ou par la reproduction de conditions de travail.

Apports théoriques concrétisés par des mises en situation autour de simulations, exercices.

Des exemples et des études de cas permettent de mieux comprendre les situations et de les rendre plus vivantes.

Mise en place d'examens blancs.

Modalités d'évaluations

Un QCM d'évaluation sera réaliser en début et en fin de formation afin d'évaluer le niveau d'entrée et les acquis en fin de formation.

A l'issu de la formation, le stagiaire passera son examen final.

Financement

- Eligible au CPF (code 8959).
- Eligible à la VAE.
- Contrat de professionnalisation.
- Contrat d'apprentissage
- Tarif : entre 10 et 12€/heure

Accessibilité aux personnes porteuses de handicaps

La formation est accessible aux personnes porteuses d'handicaps
Pour toute demande de mobilité, un référent est à votre disposition

Prérequis

Expression écrite et orale.
Usage de l'outil informatique.

Validation de la formation

Diplôme : Manager d'Unité Marchande, reconnu par l'Etat, de niveau 5-BTS, délivré par le Ministère du Travail et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Certification : certification partielle possible à travers une validation par blocs de compétences.