Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

Titre Professionnel (TP)

# Manager d'Unité Marchande (MUM)

**SANS NIVEAU SPÉCIFIQUE | 700 HEURES EN CENTRE - 490 HEURES EN ENTREPRISE**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Apprendre à développer la dynamique commerciale de l'univers marchand
- Gérer un centre de profit et diriger une équipe commerciale
- Valider le Titre Professionnel Manager d'Univers Marchand (niveau III)
- S'insérer professionnellement

## PUBLIC VISÉ

Demandeur d'emploi
Personne en reconversion professionnelle
Personne en congé de transition professionnelle

## PRÉ-REQUIS

Avoir un projet professionnel défini dans le domaine visé
Disposer d'un niveau BAC ou équivalent
Avoir le sens de la communication et des contacts humains

## FINANCEMENTS POSSIBLES

Programme Régional de Formation (PRF)
Cap Emploi
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail

## MODALITÉS D'ACCÈS

Participation à une réunion d'informations collective
Renseignement d'un dossier de candidature
Réalisation de tests de positionnement
Entretien de motivation
Résultats communiqués par mail ou courrier au plus tard une semaine avant le démarrage prévisionnel de la formation

Région Hauts-de-France

l'Europe s'engage en France
Fonds Social européen

Retrouvez toutes les informations sur
**laho-formation.fr**

Titre Professionnel (TP)

# Manager d'Unité Marchande (MUM)

## INFORMATIONS LÉGALES

**RNCP38676 : TP - Manager d'Unité Marchande**

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

**Date de début de validité**

03/03/2024

**Certificateur(s)**

MINISTÈRE DU TRAVAIL, DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

## PROGRAMME DE LA FORMATION

**3 certificats de compétences professionnelles (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 marchandisage 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

### 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

### 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 de l'unité marchande

### Modules transversaux

- Bureautique
- Communication
- Droit du travail
- Accompagnement à la préparation des épreuves de certification
- Développement personnel et soft skills
- Sensibilisation au développement durable et politique RSE
- Techniques de recherche d'emploi

## MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

- Chef de Rayon
- Manager de Rayon
- Responsable de Magasin
- Gestionnaire de centre

## POINTS FORTS

Des professionnels qui vous transmettent leur passion du métier dans un esprit de partage et de convivialité, une plateforme pédagogique, un accompagnement personnalisé à la certification et à l'insertion professionnelle.

Titre Professionnel (TP)

# Manager d'Unité Marchande (MUM)

## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

**LENS 03.21.79.42.42**

Session 1 : du 22/09/2025 au 20/03/2026

Session 2 : Du 10 septembre 2025 au 2 juillet 2026