



Titre Professionnel

# Manager d'Unité Marchande (MUM)

NIVEAU 5 (BAC+2 ET ÉQUIVALENTS) EN 1 AN



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Apprendre à développer la dynamique commerciale de l'univers marchand
- Gérer un centre de profit et diriger une équipe commerciale

### PRÉ-REQUIS

Niveau 4 (BAC et équivalents)

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
Finançable et rémunérée  
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :  
différent selon le centre choisi

### AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant  
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)  
CPF (*Compte Personnel de Formation*)  
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)  
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)  
...

Nous contacter pour plus d'informations

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Mix Learning

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation  
Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)

### MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique  
Plateforme e-learning  
Jeux de rôle

### MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription  
Entretien

### DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

### ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

## LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé  
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

**87,43%**

DE REUSSITE AUX  
EXAMENS

**89,31%**

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

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



## INFORMATIONS LÉGALES

RNCP38676 : TP - Manager d'Unité Marchande



Date de début de validité

03/03/2024

Certificateur(s)



## PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

### Bloc 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

### Bloc 2 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

- Etablir 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

### Bloc 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

## MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Chef de rayon  
Manager de rayon  
Responsable de magasin

## POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre - Responsable de la Distribution  
Omnicanale (RDO - BAC+3)

## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

**BOULOGNE-SUR-MER** 03.21.83.66.26

**COQUELLES** 03.21.96.43.48

**LENS** 03.21.79.42.42

**SAINT-OMER** 03.21.93.78.45

