



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

