Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

Titre Professionnel

Manager d'Unité Marchande (MUM)

BAC+2 (NIVEAU 5) 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

BAC+1 ou BAC avec une exp. professionnelle

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

MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

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

RNCP38676
TP - Manager d'Unité Marchande
Date de début de validité :
03/03/2024
Document généré le 21/11/2024

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

Titre Professionnel

Manager d'Unité Marchande (MUM)

87,43%
DE REUSSITE AUX EXAMENS

89,31%
DE TAUX DE SATISFACTION LAHO FORMATION

CERTIFICATEUR(S) DE LA FORMATION

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

PROGRAMME DE LA FORMATION *(blocs de compétences professionnelles)*

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 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

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

Laho TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr