



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

*Liberté
Égalité
Fraternité*



OCF-EST

OBJECTIFS - COMPÉTENCES - FORMATION

2024



**TITRE PROFESSIONNEL
"MANAGER D'UNITE MARCHANDE"**

À PROPOS D'OCF EST



OCF EST est un **Centre de Formation d'Apprentis** situé à Strasbourg.

Nous proposons des **formations en alternance** et mettons un point d'honneur à mettre en place un **suivi de qualité pour chaque étudiant**.

En optant pour OCF-EST, vous faites le choix d'intégrer une équipe bienveillante au sein d'un environnement professionnel structuré.

Nos programmes sont conçus pour **répondre aux exigences actuelles du marché de l'emploi**, garantissant ainsi une formation pertinente et adaptée.

Notre **équipe pédagogique** se distingue par son engagement à vous écouter et à rester constamment disponible pour vous accompagner. La diversité de nos formations témoigne de notre capacité à nous ajuster à toutes les demandes spécifiques.

Nos **intervenants** apportent leur **expertise**, enrichissant les référentiels de formation. Sélectionnés pour leurs qualifications académiques et leurs expériences pratiques, **nos formateurs allient bienveillance, sens de l'écoute, pédagogie innovante et empathie**, contribuant ainsi à la valeur fondamentale de l'apprentissage des savoirs être professionnels.

En parallèle, l'équipe administrative s'engage à offrir un **accompagnement individualisé avant, pendant et après** le parcours de chaque alternant, assurant une prise en charge complète de votre développement professionnel.

92,2%

des élèves de la formation TP Manager d'Unité Marchande sont satisfaits

Nos objectifs



- Former des professionnels responsables et rayonnants au sein d'un environnement exigeant.
- Offrir un soutien continu, avant, pendant et après la formation, pour accompagner pleinement les apprenants.
- Préparer les apprentis à exceller tant dans les examens que dans le développement des compétences interpersonnelles indispensables au métier, épanouissant ainsi leur parcours professionnel.





TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

✓ EN ALTERNANCE

✓ RÉMUNÉRÉE

✓ CERTIFIÉE PAR L'ÉTAT

✓ ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ

**1 AN DE
FORMATION**

Devenez un pilier
de la stratégie
commerciale !

Le Manager d'Unité Marchande : Pilier de la Satisfaction Client dans la Stratégie Commerciale

Vous souhaitez exercer dans le domaine du commerce et de la vente ?

Vous avez le sens du contact et de la relation client, vous êtes autonome et à l'aise à l'oral, vous faites preuve d'un bon esprit d'analyse ?

Le Titre Professionnel « Manager d'Unité Marchande » contribue pleinement à la stratégie commerciale en instaurant la satisfaction et à la fidélisation du client.

Cette orientation professionnelle s'exerce dans divers espaces de vente, allant des petites boutiques aux grandes surfaces, couvrant les secteurs alimentaires ou spécialisées en passant par des négoce interentreprises.



Les perspectives d'emploi

La personne diplômée du Titre Professionnel « Manager d'Unité Marchande » pourra exercer plusieurs fonctions :



- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager d'univers commercial
- Manager de rayon fabrication alimentaire/frais
- Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec
- Responsable/animateur
- Responsable de magasin
- Chef de rayon
- Responsable de boutique
- Gérant de magasin
- Responsable de point de vente

Les missions du poste



Dans le respect de la **stratégie commerciale** de l'entreprise, afin de contribuer à la **satisfaction** et à la **fidélisation** du client, le **Manager d'Unité Marchande** pilote l'**offre produits**, maintient l'unité marchande attractive, gère les **stocks** et optimise les ventes. Il **gère** et **anime l'équipe**.

Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur.

Il assure la **gestion financière et économique** et contribue à l'atteinte des **objectifs** commerciaux et budgétaires, à l'**optimisation** du rendement économique et financier de l'unité marchande.

En s'appuyant sur l'équipe et afin de maintenir la continuité du **parcours client**, le **Manager d'Unité Marchande** entretient et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients.

Il suit et analyse les états des ventes en utilisant les applicatifs de l'entreprise et adapte les stocks et les **gammes de produits**.

Le manager d'unité marchande établit un **compte de résultat prévisionnel annuel** d'unité marchande et calcule les **objectifs mensuels, hebdomadaires, et quotidiens**.

Il s'assure de la réalisation des **objectifs commerciaux** et **budgétaires**.

Le **Manager d'Unité Marchande** organise et coordonne l'activité de l'équipe.

Il peut **recruter** des collaborateurs. Il **identifie** les **besoins** en perfectionnement, conçoit des **plans de formation** et anime des **actions de formation opérationnelle**. Il réalise les entretiens individuels. Avec son responsable hiérarchique et en collaboration avec l'équipe, il conduit et anime les projets de l'unité marchande.

L'emploi s'exerce en **petite, moyenne ou grande surface**, alimentaire, non alimentaire, spécialisée, dans l'espace de vente, dans les réserves et dans un bureau.

Les conditions d'exercice, l'effectif et la composition de l'équipe varient selon la taille de l'unité marchande et la nature des produits et des services proposés.

L'emploi peut nécessiter des déplacements hors de l'unité marchande pour assister à des réunions et des formations organisées par l'entreprise.

Le Manager d'Unité Marchande exerce l'emploi sous la responsabilité de sa hiérarchie à laquelle il rend compte. Dans le cadre des réglementations, des procédures internes à l'entreprise et de sa délégation de pouvoir, le Manager d'Unité Marchande peut être **force de proposition** et prendre des **initiatives** dans l'organisation de l'activité de l'unité marchande, dans la **conception** et la **mise en œuvre** de projets et de **plans d'actions**.

Il respecte et fait respecter les **règles d'hygiène et de sécurité**, de sûreté, de **qualité de vie au travail** (QVT) et de protection de la santé au travail. En cas d'imprévus ou de dysfonctionnements, il réagit rapidement, modifie ses priorités, s'adapte à la situation du moment et il alerte sa hiérarchie et les services internes.

En concertation avec l'ensemble des acteurs concernés, il met en œuvre un plan d'actions adapté. Le Manager d'Unité Marchande est en **contact direct** avec les clients.

Il assure l'interface, en communiquant par mail et téléphone, avec les transporteurs, les fournisseurs, les conseillers commerciaux, le réceptionnaire, le gestionnaire de stocks, les employés libre-service, la hiérarchie, le personnel de sécurité et de maintenance et les services internes de l'entreprise tels que les ressources humaines, le contrôle de gestion, le service paie, le service marketing et communication, le service client, la centrale d'achat, la comptabilité et la logistique.

En fonction des contraintes de l'activité, des fluctuations clients et aléas, ses horaires de travail peuvent être décalés et des astreintes sont possibles. Il peut être amené à travailler le dimanche et certains jours fériés.

Généralement, l'emploi s'exerce dans un environnement bruyant et nécessite de nombreux déplacements dans l'espace de vente. Les variations de température peuvent être importantes. Le Manager d'Unité Marchande peut être amené à participer aux tâches de **manutention**, pour lesquelles le **port d'équipements de protection** est **requis**. Le Manager d'Unité Marchande prend en compte au quotidien la loi sur la transition énergétique pour la croissance verte et la **responsabilité sociale des entreprises** (RSE) appliquée à l'entreprise.

Les objectifs

- 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

- 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 de l'unité marchande
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande



Vos aptitudes

- Sens du contact et de la relation client.
- Capacité à communiquer.
- Autonomie et adaptabilité.
- Esprit d'analyse et de synthèse.



Quelques détails sur la formation

Le Titre Professionnel "Manager d'Unité Marchande"

- Commerce & vente
- Niveau requis :
Baccalauréat
- Durée de la formation :
1 an
- Niveau BAC +2
- Formation mixte,
Alternance ou en Initial
- Véritable atout sur le
marché de l'emploi

Le **Titre Professionnel "Manager d'Unité Marchande"** est conçue pour **tout public** désirant se professionnaliser dans le domaine du commerce et de la vente. Cette formation en **1 an** s'adresse aux **demandeurs d'emploi**, aux **salarié(e)s**, et aux **étudiant(e)s** en quête d'une opportunité enrichissante.

Cette formation offre plusieurs rythmes, **alternance** et **initial**. Cependant, il est essentiel de souligner que l'expérience acquise sur le terrain demeure l'apprentissage le plus efficace. Le **délai d'accès** à la formation varie de **une semaine à deux mois après l'admission**.

En l'espace d'**un an**, cette **formation** vous propulsera au **niveau BAC+2**, offrant ainsi une expertise. Il est important de rappeler que cette formation **nécessite** d'être détenteur d'un **diplôme de niveau 4 (Baccalauréat)**.

Pendant les **12 mois de formation**, vous participerez à **416 heures de cours** théoriques, complétées par un minimum de **14 semaines** en **milieu professionnel**, pour une expérience concrète et valorisante.

Cette approche allie **théorie et pratique** afin de vous préparer dans les **meilleures conditions** et vous permettre de **valoriser** au mieux votre profil sur le **marché de l'emploi**.

Le processus d'inscription

1 Dossier de candidature

2 **Test de niveau** : permet de vérifier la qualité de l'expression écrite, le niveau de connaissances et les capacités d'analyse.

3 **Entretien de motivation** : permet de vérifier la cohérence entre les expériences, le projet professionnel et le choix de cette formation.

Le tarif de la formation

FINANCEMENT PERSONNEL

Les frais de scolarité s'élèvent à **6000€ + 500€** de frais d'inscription



ALTERNANCE

Le coût de la formation est **entièrement pris en charge** par l'OPCO de l'employeur



Le programme de formation

Vue synoptique de l'emploi-type

N° Fiche AT	Activités types	N° Fiche CP	Compétences professionnelles
1	Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal	1	Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
		2	Piloter l'offre produits de l'unité marchande
		3	Réaliser le merchandising de l'unité marchande
		4	Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omni-canal
2	Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande	5	Etablir les prévisions économiques financières et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande
		6	Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande
3	Manager l'équipe de l'unité marchande	7	Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
		8	Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
		9	Accompagner la performance individuelle
		10	Animer l'équipe de l'unité marchande
		11	Conduire et animer un projet de l'unité marchande

Le stage en milieu professionnel

Le **stage en milieu professionnel** est **obligatoire** pour les candidats.

Il a lieu dans une ou deux unités commerciales proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs) et d'une taille suffisante pour justifier le recours à un technicien supérieur.

Ces entreprises doivent mettre le stagiaire dans une situation professionnelle conforme aux exigences et à l'esprit du diplôme. Le stage en milieu professionnel peut se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger.

Garantes de la qualité de la formation et de son adaptation aux opportunités et contraintes des métiers commerciaux visés, les périodes en entreprise constituent un gage d'insertion professionnelle durable.

Le stage en milieu professionnel repose sur une relation à caractère pédagogique entre 3 partenaires :

- l'entreprise partenaire confie à l'étudiant des activités professionnelles correspondant au référentiel et au niveau d'exigence du diplôme ;
- l'étudiant définit, avec l'entreprise et l'équipe pédagogique, les objectifs de son immersion et le contenu de ses activités ;
- l'équipe pédagogique encadre, conseille, met en cohérence et articule les différentes modalités d'appropriation des compétences. Elle veille notamment à ce qu'elles soient transférables à d'autres situations professionnelles comparables.

1. Objectif

- Permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail
- Améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.
- Appliquer ses savoirs et les mettre en application afin de développer ses savoir-faire.
- Développer l'usage des outils et données numériques de l'unité commerciale.

2. Modalités

Les stages sont organisés avec le concours des milieux professionnels et sont placés sous le contrôle des autorités académiques dont relève l'étudiant. La recherche des unités commerciales d'accueil est assurée conjointement par l'étudiant et l'équipe pédagogique.

Le stage en milieu professionnel comprend des Périodes d'immersion en entreprise complétées si nécessaire par des Missions professionnelles de préparation et de suivi.

3. L'immersion en entreprise

Elle implique la présence en continu du stagiaire en entreprise.

La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines.

Celles-ci sont réparties avec une période d'une durée minimale de 4 semaines consécutives en première année.

Ces périodes d'immersion font l'objet d'une convention signée entre les représentants de l'organisme d'accueil, ceux de l'établissement de formation et l'étudiant stagiaire. Cette convention est établie conformément aux dispositions en vigueur.

Elle comporte en outre une annexe pédagogique qui précise :

- les objectifs poursuivis libellés en termes de compétences à acquérir ou à approfondir,
- les modalités prévues pour atteindre les objectifs précités (responsabilités et activités confiées au stagiaire),
- les informations que l'entreprise ou l'organisation s'engage à fournir afin d'aider le stagiaire dans son travail,
- les conditions matérielles de déroulement du stage (lieu(x), conditions d'utilisation du matériel mis à disposition, horaires),
- les modalités de tutorat (nom du tuteur au sein de l'entreprise ou de l'organisation d'accueil, modalités de suivi du stagiaire par ce tuteur),
- les modalités d'échanges entre le représentant de l'entreprise ou de l'organisation d'accueil, le tuteur et l'équipe pédagogique (procédures d'échanges d'informations en cas de difficultés rencontrées par le stagiaire...)
- les modalités de l'évaluation conjointe (équipe pédagogique, représentant de l'entreprise ou de l'organisation d'accueil, tuteur, stagiaire) de la période de stage. Pendant le stage, l'étudiant à la qualité d'étudiant - stagiaire et non de salarié.

4. Les missions professionnelles de préparation et de suivi

Elles sont organisées sur le mode des « travaux dirigés externalisés ». Elles nécessitent des ordres de mission spécifiques accompagnés d'annexes pédagogiques qui en précisent les objectifs et contenus.

Les missions professionnelles de préparation et de suivi ont lieu dans le cadre de l'activité de l'unité commerciale où le stage en immersion totale est programmé.

Elles ont pour finalités :

- de découvrir l'environnement professionnel de l'unité commerciale,
- de fixer les objectifs et de définir les modalités du stage,
- de faciliter l'immersion du stagiaire dans l'entreprise,
- de mener les activités permettant le déroulement efficace du stage,
- de saisir les opportunités offertes par l'unité commerciale,
- de suivre et d'analyser les effets des actions conduites pendant les périodes d'immersion.

Elles sont limitées dans le temps à 10 demi-journées au maximum par année scolaire. Ces demi-journées sont réparties dans l'année mais peuvent être regroupées, en fonction des contraintes liées à l'activité de l'unité commerciale.

Elles se déroulent principalement dans le cadre des travaux dirigés des enseignements professionnels. Pendant cet horaire, l'étudiant est amené à se rendre régulièrement dans les entreprises partenaires.

En fin de stage, une attestation est remise au stagiaire par le responsable de l'entreprise d'accueil. Elle précise les dates et la durée du stage. Les différentes attestations sont envoyées au service académique des examens selon des modalités précisées par le Recteur de l'académie et conformément à la circulaire nationale d'organisation de l'examen. Les dossiers sont certifiés par l'établissement du formateur chargé de piloter le stage.

La validation du diplôme

Tout au long de la formation, vous serez amené à être évalué sous plusieurs formes d'examen : écrites, orales, et pratiques. Les épreuves finales sont organisées par le CFA.

Le lieu de la formation

OCF EST STRASBOURG | 9 Rue Paul Eluard 67200 STRASBOURG

L'accès du public en situation d'handicap

Notre établissement est accessible aux personnes à mobilité réduite. A ce jour, cette formation n'a pas d'adaptations spécifiques aux personnes en situation de handicap. Une place de PMR est réservée. Si vous avez un handicap, veuillez nous le signaler à :

Yassine BOUTABA (réfèrent handicap – y.boutaba@ocf-est.fr)

Les dispenses

Aucunes

Les équivalences et passerelles

Inexistantes pour cette formation

Les moyens pédagogiques et techniques

Les salles de formations sont adaptées au programme et sont équipés du matériel suivant : Rétroprojecteur, Ordinateurs portables, Paperboard, Connexion wifi, Tableau, Tables et Chaises, Cahier de liaison, Supports théoriques papier et numérique, Etc

Les poursuites d'études

Le titulaire du Titre professionnel peut continuer à développer ses compétences en suivant ces formations :

- Bachelor Commerce International
- Bachelor Responsable Marketing Commercial Expériences Clients



Indicateurs de 2023/2024

1. Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels : non connu car formation non délivrée à ce jour
2. Le taux de poursuite d'études : non connu car formation non délivrée à ce jour
3. Le taux d'interruption en cours de formation : non connu car formation non délivrée à ce jour
4. Le taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné, à la suite des formations dispensées : non connu car formation non délivrée à ce jour
5. La valeur ajoutée de l'établissement (taux d'insertion à 6 mois – le taux d'insertion attendu à 6 mois : non connu car formation non délivrée à ce jour
6. Le taux de rupture des contrats d'apprentissage conclus : non connu car formation non délivrée à ce jour
7. Le taux d'insertion attendu à 6 mois : formation non délivrée à ce jour

Références du diplôme

Autorité responsable de la Certification : Le ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion.
Le Titre professionnel « Manager d'unité marchande » est un diplôme d'Etat, sous la forme d'épreuves écrites et orales.

Code RNCP : TP 32291 Manager d'unité marchande

Code Titre : TP-00136

UAI : 0673193G

Code(s) NSF :

- 312m : Commerce, vente

Formacode(s) :

- 34056 : Administration ventes
- 34587 : Grande distribution

Code diplôme : 36T31201

Cette formation d'un an est reconnue par l'état, délivre un diplôme de niveau 5, et peut être suivi en initial ou en alternance dans une école de commerce et de management, ou dans un lycée public ou privé.

Date d'échéance de l'enregistrement : 04-03-2024



OCF-EST

OBJECTIFS-COMPÉTENCES-FORMATION

Contactez-nous !



03 68 71 17 98



contact@ocf-est.fr



9 Rue Paul Eluard
67200 STRASBOURG