



# PROGRAMME DE FORMATION

## TP MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

### En apprentissage

Durée : 664 H

Niveau de qualification : Niveau 5

Code de la fiche : RNCP 38676

Date d'échéance de l'enregistrement : 03/03/2026

Certicateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

#### **OBJECTIFS DE L'ACTION :**

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.

#### **PUBLIC VISE :**

Demandeurs d'emploi, salariés,  
personne en reconversion  
professionnelle

#### **PRÉREQUIS :**

- Niveau 5 (BAC +2)
- Goût développé pour les relations sociales
- Facilité à s'exprimer

### **CONTENU DE FORMATION :**

#### **SOFT SKILLS/CONFIANCE EN SOI**

#### **TECHNIQUE DE RECHERCHE D'EMPLOI**

#### **MODULE 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

#### **MODULE 2 : 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

#### **MODULE 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

**D.E.F.I. (Dispositifs d'Éducation Formation et d'Insertion)**

26 Rue du Centre, local n°5, Résidence Canopée 2, Beauséjour 97438 Ste Marie

SIRET 82911867800020 / APE : 8559A / NDA : 04973104197

Tel : 0262 618 518



### INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

**ASPECTS ADMINISTRATIFS :** fiche de renseignements à compléter en amont, Convention ou contrat à signer en amont de formation, Cerfa, émargements

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

- Tous statuts, soumis à inscription et financement
- Évaluation des prérequis
- Selon planning de DEFI FORMATION

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES :

- Accessibilité aux PMR
- Autres handicaps, nous contacter pour mise en place d'une session aménagée.

### NOMBRE DE PARTICIPANTS : 12

### DATES ET HORAIRES :

1 fois par semaine de :  
8h00-12h00 et de 13h00-17h00

**TARIF :** Nous contacter – Sans frais pour les apprentis

**LIEU :** 49 Rue Roland Garros 97400 ST DENIS  
ou 26 Rue du centre, local n°5, Résidence Canopée 2, 97438 ST MARIE

### CONTACTS : 0262 618 518

**Mme Nicaise RAMASSAMY,**

Directrice : [nr@defiformation.re](mailto:nr@defiformation.re)

**Mme Mélika MOULAMAN**

Coordinatrice

Généraliste [mmoulaman@defiformation.re](mailto:mmoulaman@defiformation.re)

Référente mobilité handicap

### MOYENS TECHNIQUES ET HUMAINS MOBILISÉS :

- Salle climatisée comportant vidéo projection, paperboard et PC.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

- Méthode active (mise en situation, simulation, exercices oraux, analyse autonome de documents)
- Méthodes interrogatives (tests, QCM)
- Méthode affirmative (cours, explication) et démonstrative (exercices d'application et d'entraînement)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Tout au long de la formation

- Évaluations formatives et sommatives réalisées à l'aide de grilles critériées (dont ECF)
- Session de validation.

La certification est délivrée sur la base de :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- Résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation
- Entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice de l'activité du CCS visé

- **Possibilités de validation partielle :** possibilité de validation partielle par bloc de compétences ou capitalisation de CCP
- **Équivalences et passerelles :** sans passerelles
- **Suite de parcours et débouchés :** Chef de magasin, directeur adjoint, chef de secteur, responsable achat, marketing...
- **Lien France Compétences :** <https://www.francecompetences.fr/recherche/RNCP/38676>



### **NOS RÉSULTATS AUX PRÉCÉDENTES SESSIONS :**

Le taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels (ratio obtention / présents à l'examen) ;

**Sans objet**

Le taux de poursuite d'études ; **Sans objet**

Le taux d'interruption en cours de formation ; **Sans objet**

Le taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné, à la suite des formations dispensées ; **Sans objet**

### **Si CFA**

Effectif : **NC**

Taux de satisfaction stagiaires : **NC**

Taux de satisfaction entreprise ; NC

Lien InsertJeunes :

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE\\_5\\$31201\\$TH5-I](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_5$31201$TH5-I)

Mise à jour le 25/06/2024