87 % Taux de réussite aux examens en 2023-2024

38 % Taux de poursuite d'études en 2023-2024

43 % Taux d'insertion en 2023-2024

22 % Taux de rupture en 2023-2024

Manager d'Unité Marchande

MUM

DIPLÔMANTE | VAE | PRÉSENTIEL | APPRENTISSAGE | PROFESSIONNALISATION

Objectifs de formation

A l'issue de la formation, le manager d'unité marchande est capable de prendre en charge un univers produits et participer à son développement en magasin et en ligne, conseiller, vendre, fidéliser la clientèle et développer les prestations de services en s'appuyant sur les outils digitaux de l'entreprise. Il crée et développe un portefeuille clients et prospects. Il met en valeur l'offre, maîtrise les techniques de merchandising tout en respectant l'image de l'entreprise. Il collabore à l'organisation de l'équipe. Il analyse son marché, suit l'évolution de son chiffre d'affaires et des ses indicateurs de performance, pour être force de propositions.

Programme

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

Les plus

- Le cycle GUC fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac+3 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF
- Accompagnement à la VAE
- Validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme

Infos pratiques

Durée

12 Mois dont 448 Heure(s) en centre

Rythme en entreprise

2 semaines/mois

Tarif(s)

Alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Contacts

BRUNET Emilie (Bruz)

emilie.brunet@fac-metiers.fr
02.99.05.45.30

DELATOUCHE Sylvie (Saint-Malo)

sylvie.delatouche@fac-metiers.fr 02 99 19 15 38

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit pouvoir justifier d'un diplôme de niveau 4 (ou baccalauréat validé) ou de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution et répondre aux critères de sélection.

Modalités de recrutement

Dossier de candidature, entretien de motivation, signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

Niveau d'entrée : BAC (Niv. 4) **Niveau de sortie :** BTS, BAC+2 (Niv. 5)

Sessions

Bruz

- De septembre à juillet

Saint-Malo

- De septembre à Juillet

Le parcours de formation

Type de parcours

91501 - Formation en présentiel

Modalités d'évaluation

Contrôle continu, rapports de missions en entreprise et soutenance devant un jury de professionnels, note attribuée par le tuteur en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences.

Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance, apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative.

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien individuel de motivation et validation du projet professionnel.
Les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de début janvier à septembre.

Perspectives métiers

Adjoint de magasin spécialisation produits/service - Assistant manager - Chef d'équipe - Responsable d'équipe - Responsable de magasin - Responsable magasin spécialisé - Conseiller commercial sédentaire Adjoint au chef de rayon alimentaire - Chef d'équipe junior - Adjoint au responsable de drive - Chef de rayon junior - Manager de rayon - Adjoint au chef de rayon non alimentaire - Responsable d'univers

Poursuite d'études

Bachelor Responsable de commerces et de la distribution :

Nos réseaux, certifications et référence

parcoursup

En savoir plus
Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Gestionnaire d'unité commerciale, option généraliste - option spécialisée
Code RNCP : RNCP23827

Intitulé : TP - Manager d'unité marchande - MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION
Code RNCP : 38676 - JO du 06/12/24

Date et mise à jour des informations : 18/06/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.fac-metiers.fr