

MUM – Manager d’unité marchande

Présentation

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.

Pédagogie

C'est le diplôme RNCP n° 32291 de niveau bac+2, diplôme de niveau 5, titre à finalité professionnelle enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Ce titre professionnel atteste que son titulaire maîtrise les compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'activités professionnelles qualifiées.

Il se prépare en alternance régie par un contrat d'apprentissage ou une période de professionnalisation

par le biais d'une convention de stage. Au travers d'une relation tripartite coordonnée (Entreprise, l'apprenant, Centre de Formation), la pédagogie de l'alternance permet d'acquérir, pas à pas, de façon individualisée les compétences et savoirs professionnels liés à l'exercice du métier. L'apprenant est salarié de l'entreprise avec un contrat de travail CDD ou CDI ou stagiaire par le biais d'un stage conventionné.

En initial, la durée totale de stage en entreprise sur l'ensemble de la période de formation est de 12 semaines.

Métiers & Débouchés

- Manager de rayon,
- Manager d'espace commercial,
- Manager de surface de vente,
- Manager d'univers commercial.

Poursuite d'études

- Bachelor - RMC - Digital Marketing (Niveau 6 BAC+3)
- Mastère européen - MCI - Management en Commerce International (Niveau 7 – BAC+5)

Cursus et conditions d'admission

Cursus sur 1 an

Être titulaire d'un titre un bac pro du commerce et de la vente, un bac général, ou le bac techno STMG, ES ou titre reconnu comme équivalent

Les évaluations se font sur dossier à remplir sur cette page de note site : www.estya.com/fr/admission, répondez au questionnaire et déposez les documents demandés (CV, Lettre de Motivation, 2 derniers relevés de notes et dernier diplôme).

Programme

MUM – Manager d'Unité Marchande

(BAC + 2) – Titre RNCP niveau 5 - (120 crédits ECTS)

Modules de formation	Unité	Crédits ECTS		Volume horaire
A- Langue Etrangère	A			
<i>Expression et communication en langue Anglaise</i>	1ENG	20		80
B- Tronc commun commerce - distribution :	B			
<i>Environnement commercial et organisation du point de vente</i>	1VCA	8		55
<i>Règles de sécurité des personnes et des biens</i>	1OAC	8		55
<i>Communication dans le cadre des activités professionnelles</i>	1MAF	9		65
<i>Réalisation des calculs commerciaux</i>	1RCC	6		45
<i>Application de la législation commerciale</i>	1ALC	6		45
C- Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand :	C			
<i>Organisation du merchandising du rayon et des produits en magasin</i>	1OMR	6		45
<i>Gestion des achats de marchandises</i>	1GAM	6		45
<i>Gestion des stocks et rangement des produits en réserve</i>	1GSR	7		50
<i>Animation des ventes et garantie du service client d'un univers marchand</i>	1AVG	6		45
D- Gérer les résultats économiques d'un univers marchand :	D			
<i>Analyse des résultats économiques et définition des plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand</i>	1ARE	6		45
<i>Etablissement des prévisions économiques de l'univers marchand</i>	1EPE	6		45
E- Manager l'équipe d'un univers marchand :	E			
<i>Planification et organisation de l'équipe de l'univers marchand</i>	1POE	6		45
<i>Gestion de l'équipe</i>	1GDE	6		45
<i>Conduite d'un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne</i>	1CPU	6		45
F - Ateliers de professionnalisation	F			
<i>Préparation Projet</i>	1PSD	7		50
Total de Volume Horaires		120		805
Stage en entreprise (obligatoire)		12 semaines		

Conditions Examen

L'examen final se déroule selon les directives des référentiels de la DREETS.

Le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RC ;
- Les résultats des évaluations passées en cours de formation ;
- Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RC ;
- Un entretien final avec le jury.