

- Alternance / Initial
- RNCP Niveau 5
- Code RNCP : RNCP38676
- 1 an

# Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande

## PRÉSENTATION

Le TP Manager d'unité marchande forme des professionnels capables de gérer un espace de vente (magasin, rayon ou unité commerciale), d'animer une équipe, de piloter l'activité commerciale, et de développer la rentabilité dans le respect des objectifs de l'entreprise. Ils sont garants de l'image de marque, veillent à la satisfaction client, et s'adaptent aux évolutions du commerce (digitalisation, nouveaux comportements d'achat...).

## CERTIFICATION

Le Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande est enregistré au RNCP par Le ministère de travail au niveau 5.  
Fiche RNCP n°38676, enregistrée le 03-03-2024,  
Code NSF 312m : Commerce, vente

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37099/>



## PRÉREQUIS

- Niveau 4 (Bac ou équivalent) conseillé - Appétence pour la gestion, la vente et le management
- Expérience en vente ou distribution recommandée - Bonne communication et sens de l'organisation

## MÉTHODES

Les méthodes mobilisées incluent un face-à-face pédagogique, des mises en situation répétées, une participation active, des exercices pratiques et des outils d'analyse. Les apports méthodologiques sont illustrés par des exemples puis appliqués en situation pour favoriser l'apprentissage efficace.

## MODALITÉS

- Séances de formation en salle
- Séances de formation hybrides
- Étude de cas

## ÉVALUATION ET SUIVI

- Les acquis et la progression sont évalués en continu par des contrôles sur table et des rendus.
- La validation du diplôme est soumise aux modalités d'examen.

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle Métiers du Commerce et de la Vente
- Bachelor en management commercial ou retail
- Titre Professionnel Responsable de développement commercial
- Titre Responsable de la distribution
- Diplômes en gestion d'entreprise ou entrepreneuriat
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

## MÉTIERS - DÉBOUCHÉS

- Manager de surface de vente
- Responsable adjoint(e) de supermarché ou d'hypermarché
- Responsable de département (textile, alimentaire, multimédia, etc.)
- Manager de drive ou e-commerce
- Responsable de franchise
- Gérant(e) de commerce indépendant ou franchisé
- Coordinateur(trice) d'équipe commerciale
- Chargé(e) de développement commercial

## VOIES D'ACCÈS

- Alternance :
  - Statut salarié.e en contrat de professionnalisation - Statut salarié.e. en contrat d'apprentissage
- Formation continue :
  - Statut stagiaire de la formation continue

## RYTHME

Pour l'alternance :

- 2j en centre de formation / 3j en entreprise
- pour formation en initial : nous consulter

## DURÉE

- 630h

## PROGRAMME

### Module 1 : Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

- Approvisionner l'unité marchande
- Assurer la présentation marchande des produits
- Contribuer à la gestion et optimiser les stocks
- Traiter les commandes de produits de clients

### Module 2 : Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal

- Accueillir, renseigner et servir les clients
- Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
- Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

### LE COORDINATEUR DE LA FILIÈRE :

Il prend en charge le recrutement des apprenants, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours. Il garantit l'articulation et la fluidité du parcours de formation individualisé de chacun.

### LE FORMATEUR-ICE RÉFÉRENT DU DISPOSITIF :

Il est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.

### LES FORMATEURS TECHNIQUES :

Ils sont experts dans leur domaine d'intervention.

### LE RÉFÉRENT HANDICAP :

Il s'assure de la faisabilité organisationnelle (horaires, rythme), matérielle et pédagogique (supports pédagogiques adaptés) pour les personnes en situation de handicap en formation.

## COÛT FORMATION

Étude du dossier de candidature, test de positionnement, entretien de motivation.

En Alternance, la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.  
En Initial, merci de nous consulter.

## ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles PMR  
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

## Contact :

contactlyon@cifep.fr  
04 27 02 74 68



CIFEP Lyon  
30 rue de la Baisse  
69100 Villeurbanne

www.cifep.fr

Plus d'infos  
sur notre site internet :

