



FORMATION

# MANAGER D'UNITE MARCHANDE



02 30 96 15 97  
[contact@groupe-ajili.fr](mailto:contact@groupe-ajili.fr)  
[www.groupe-ajili.fr](http://www.groupe-ajili.fr)

**AJILI**  
FORMATION & RECRUTEMENT

# MANAGER D'UNITE MARCHANDE

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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.

## PRE-REQUIS

Obtention ou niveau Bac pro, Bac, Titre professionnel de niveau 4 ou équivalent, ou deux ans d'expérience professionnelle.

## MODALITES D'ADMISSION

Dossier, test de positionnement et entretien individuel.

## PROCEDURE D'ADMISSION

- 1 Nous contacter
- 2 Constituer le dossier de candidature
- 3 Valider l'entretien individuel
- 4 Confirmation de l'admissibilité

## METIERS VISES

Manager de rayon, Manager de surface de vente, Manager d'univers commercial, Manager de rayon fabrication alimentaire / frais, Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire / sec, Responsable de magasin, Gestionnaire de centre de profit, Chef de rayon, Responsable de boutique, Gérant de magasin, Responsable de succursale, Responsable de point de vente, Responsable de département

## SECTEUR D'ACTIVITE

Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, Boutiques, Négoces interentreprises.

## DIPLOME

Certification professionnelle "Manager d'Unité Marchande" niveau 5. Titre professionnel enregistré au RNCP n°38676 par décision de France Compétences du 26/02/2024 - Délivré par le Ministère du Travail. Equivalence BTS ou DUT.

Le titre professionnel est composé de trois blocs de compétences dénommés *certificats de compétences professionnelles* (CCP). Il peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des *certificats complémentaires de spécialisation* (CCS).

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi. Notre CFA ne propose pas d'accession au titre par capitalisation.

Passerelle : se référer à la fiche France Compétences.

## ACCESSIBILITE

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter le parcours.

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### 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 merchandising de l'unité marchande
- Développer les ventes de services et produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanale

### 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

## MOYENS ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Mise en situation professionnelle, projets collectifs et tutoraux, ateliers de coaching CV, lettre de motivation et entretien.

La formation se déroule au sein de nos locaux de notre CFA.

## MODALITES D'EVALUATION

Evaluation formative sur chaque module durant la formation.

### Examen final :

#### Mise en situation professionnelle : 4 h 30 min

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas.

#### Entretien technique : 1 h 45 min

Préparation (15 min)

Présentation du power point (10min) et échange avec le jury (20min)

Entretien final avec le jury ( 30min)

## DUREE DE LA FORMATION

430 heures

## COUT DE LA FORMATION

Gratuite pour le candidat en apprentissage (prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil).

—  
5300€ net de taxes si financement par fonds propre ou autres contrats.

## TAUX D'INSERTION

### ANNEE 2021

Taux d'insertion global à 6 mois : **78 %**

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : **68 %**

CF : Fiche RNCP n°38676

## RYTHME

**Incubateur** : 3 semaines

**Alternance avec entreprise** :  
1 jour par semaine en formation et 4 jours en entreprise.

## MODALITES DE FORMATION

Présentiel en rythme alterné : contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

## POURSUITE ETUDE

Poursuite d'étude possible vers un Bac+3 - Niveau 6 ( Bachelor, Licence, Licence professionnelle ).



8 Square du Chêne Germain  
35510 Cesson-Sévigné  
02 30 96 15 97  
[contact@groupe-ajili.fr](mailto:contact@groupe-ajili.fr)  
[www.groupe-ajili.fr](http://www.groupe-ajili.fr)  
version 2025

AJILI  
FORMATION & RECRUTEMENT