



Maj 10/10/2025

Programme de formation – Programme de formation – TP MUM (Manager d'Unité Marchande niveau 5)

Libellé exact de la certification	Manager d'Unité Marchande
Code RNCP	38676
Certificateur	Ministère du Travail, du Plein Emploi
Date d'enregistrement de la certification	26 /02/2024

Contacts	Responsable pédagogique : Daria EFIMOVA – 06 46 58 66 59- defimova@escs-bs.fr –Référent handicap : Gianela Sadadou– 06 38 91 13 15 - gsadadou@esc-bs.fr Référent mobilité internationale : Daria EFIMOVA – 06 46 58 66 59 - defimova@escs-bs.fr
Intitulé de la formation	Manager d'Unité Marchande (RNCP38676)
Dates de la session	Les dates de démarrage des sessions seront déterminées prochainement et portées à la connaissance des participants en amont du démarrage de la session, ainsi que publiées sur notre site internet.
Objectifs pédagogiques	Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande Manager l'équipe de l'unité marchande
Public concerné	Tout public
Pré-requis	Entretien préalable
Durée et modalités d'organisation	Formation en alternance, en présentiel, d'une durée de 12 mois, comprenant 426 heures de formation en centre et environ 1 274 heures en entreprise, selon un rythme de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise. La formation est dispensée à l'ESCC Business School, 15 route de Fontainebleau, 94400 Vitry-sur-Seine.



Maj 10/10/2025

Lieu de la formation	ESCC Business School – 15 Route de Fontainebleau, 94400 Vitry-sur-Seine.
Contenu de la formation	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 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 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 méthodes pédagogiques	Cours magistraux, travaux dirigés, études de cas, mises en situation, projets tutorés et accompagnement individualisé. Logiciels bureautiques et professionnels utilisés.
Profil du/des formateur(s)	Les formateurs intervenants sont titulaires de certifications et/ou qualifications professionnelles cohérentes avec les objectifs professionnels de la formation ou la certification visée, ainsi qu'une expérience professionnelle suffisamment adéquate
Modalités d'évaluation	Evaluation des acquis - En cours de formation Evaluation périodes d'application pratique - Bilan de la période en entreprise Certification TP, CCP Délibération du jury sur la base : - du dossier Professionnel - des résultats aux épreuves de la session d'examen - de la mise en situation professionnelle - de l'entretien final



Maj 10/10/2025

Moyens techniques	Salle équipée, vidéoprojecteur, PC/connexion Internet, outils de simulation et logiciels de gestion.
Tarif	0 € – 100 % financé par les OPCO dans le Cadre de l’alternance.
Délai d’accès	Inscriptions jusqu’à 15 jours avant le début de la session
Modalités d’accès	1er entretien téléphonique ou présentiel, test de positionnement, analyse du besoin, dossier de candidature ; accompagnement à la recherche d’entreprise pour l’alternance.
Accessibilité aux personnes en situation de handicap	Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter notre référent handicap : Gianela Sadadou – 06 38 91 13 15 - gsadadou@esc-bs.fr
Validation de blocs de compétences / passerelles	Certification composée de blocs de compétences capitalisables, permettant une validation partielle ou totale du titre
Suites de parcours et débouchés	Manager de rayon, manager d’espace commercial ; manager de surface de vente, manager d’univers commercial
Indicateurs clés	• Taux d’obtention des diplômes ou titres Professionnels • Taux de poursuite d’études • Taux d’interruption en cours de Formation • Taux d’insertion professionnelle des Sortants • Valeur ajoutée de l’établissement Les calculs sont en cours. Mise à jour Annuellement sur notre site