

Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (MUM) Niveau 5

Agenda

LIEU : Douai	SIADep 44 Rue Sadi Carnot 62400 Béthune
Réunion d'informations	/2020 à 9h00 /2020 à 9h00
Date de démarrage de formation : 01/12/2020	

Le/la manager d'unité marchande exerce son métier dans diverses surfaces commerciales
Il/elle est chargé(e) de développer la surface de vente, d'établir des prévisions, de faire évoluer le chiffre d'affaire et de manager une équipe.

OBJECTIFS

- Apprendre à développer la dynamique commerciale de l'unité marchande
- Gérer un centre de profit et diriger une équipe commerciale.
- Valider le Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (niveau 5)

PUBLIC

- Demandeur d'emploi
- Personne éligible au Compte Personnel de Formation (CPF)

PREREQUIS

- Avoir un niveau BAC acquis ou équivalent et un projet professionnel défini en adéquation avec la certification visée.
- Disponibilité, sens du service

DUREE

- 1275 heures de formation : 820 heures en centre de formation et 455 heures en entreprise.
- Formation à temps plein

MODALITES DE FINANCEMENT

- Formation financée par le Conseil Régional des Hauts de France
- Possibilité d'indemnisation selon le statut d'entrée en formation.

METHODES PEDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Alternance de cours théoriques et pratiques

MODALITES D'EVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Constitution du dossier professionnel
- Présentation à la session de validation du titre (mise en situation professionnelle, entretien technique et final avec un jury habilité)
- Remise d'un portefeuille de compétences

CONTACTS SIADep

mareva-bertin@siadep.com

www.siadep.fr

Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (MUM) Niveau 5

CONTENU

3 certificats de compétences professionnelles :

CCP1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omni canal

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 omni canal

CCP2 : 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

CCP3 : 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

Technique de recherche d'emploi
Accompagnement Insertion Professionnelle
Développement durable et prévention des risques professionnels
Stage d'application en entreprise

INTERVENANTS

- Une équipe de formateurs experts, avec une expérience terrain significative
- Formation encadrée par un référent pédagogique (centre et entreprise)