



Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande

Diplôme reconnu par l'État - Niveau 5

N° RNCP : 38676, date d'échéance de l'enregistrement : 03/03/2026

Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

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.

Infos utiles

OBJECTIFS

Le/la titulaire du Titre Professionnel sera capable de :

- 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



DURÉE ET RYTHME DE FORMATION

La formation est dispensée sur 9 mois soit 294 heures.

Une semaine en centre de formation et trois semaines en entreprise



PRÉREQUIS

Maîtrise de la langue Française à l'écrit et à l'oral. Justifier d'un niveau de diplôme précédent de niveau 4



INSCRIPTION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur dossier, entretien de motivation et test de positionnement

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap (contactez l'ICEP Formation pour plus d'information)
- Candidature sur icepformation.com



MÉTIERS VISÉS

Manager de rayon, Manager d'espace commercial, Manager de surface de vente, Manager d'univers commercial, Manager de rayon fabrication alimentaire / frais, Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire / sec, Responsable / animateur, 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



PASSERELLES, ÉQUIVALENCES ET POURSUITES D'ÉTUDES

Le/La titulaire du Titre Manager d'Unité Marchande peut prétendre à une poursuite d'étude vers des diplômes ou titres professionnels de niveau 6 (niveau BAC+3)



INDICATEURS QUALITÉ

Taux de réussite, rupture, satisfaction, insertion, poursuite d'étude...

[À consulter en ligne via ce lien](#) ou en flashant ce QR code :



CONTENU DE LA FORMATION

Bloc 1

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

Bloc 2

Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Bloc 3

Manager l'équipe de l'unité marchande

Modalités, ressources et moyens pédagogiques

- Cours en présentiel et/ou distanciel
- Mises en situations professionnelles
- Plateaux techniques
- Centre multi-ressources
- Interventions de professionnels
- Ateliers individualisés
- Équipements informatiques et numériques
- Amphithéâtre

Modalités d'évaluation

Bloc 1 : Mise en situation professionnelle et oral - 3 heures

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Dans le cadre d'un projet d'une unité marchande, le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes.

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).

Entretien technique : 30 min - L'entretien technique a lieu après la mise en situation.

Bloc 2 : Mise en situation professionnelle : 2 heures et 30 minutes

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

L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes.

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).

Entretien technique : 30 min - L'entretien technique a lieu après la mise en situation.

Bloc 3 : Mise en situation professionnelle : 4 heures et 10 minutes

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

L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Dans le cadre d'un projet d'une unité marchande, le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes.

Il élabore, à l'aide d'un logiciel de présentation, un diaporama présentant le projet et son déploiement.

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).

L'entretien technique a lieu après la mise en situation : 1 h 40 min

Financements et tarifs

Statuts : Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, contrat de formation continue (nous consulter)

Le coût de la formation peut être pris en charge selon les modalités fixées par les OPCO, cette formation est gratuite pour les bénéficiaires en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour plus de précisions, contactez-nous.

