

PROGRAMME DE FORMATION : Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande

Public : Demandeurs d'emploi jeunes et adultes ayant un projet validé par France travail dans les métiers cités.

Durée : 456 Heures à raison d'une journée par semaine au CFA.

OBJECTIFS

Le Manager d'Unité Marchande pilote les activités de l'équipe, identifie les besoins en développement des compétences et assure la gestion d'une structure commerciale performante, intégrant des pratiques durables à chaque niveau.

PRÉSENTATION MÉTIER :

Le Manager d'Unité Marchande dynamise et développe l'activité commerciale de son unité en ajustant l'offre produits aux attentes des clients et aux tendances de consommation. Il optimise les stocks et adapte les gammes pour maximiser les résultats.

Il établit des objectifs clairs à partir d'un compte de résultat prévisionnel et veille à leur réalisation ensuivant les performances avec rigueur.

Responsable du pilotage de l'équipe, il mobilise les collaborateurs, organise les tâches et favorise une ambiance de travail positive. Il accompagne également le développement des compétences et peut participer au recrutement.

Proactif face aux imprévus, il ajuste ses priorités pour assurer la continuité des activités, tout en intégrant des pratiques responsables et durables au cœur de ses actions.

Satisfaction apprenant en 2025 pour le titre MUM 90 %
Réussite au diplôme MUM en 2025 80 %
Taux d'insertion globale en 2025 63 %
Taux d'insertion dans le métier visé en 2025 43 %

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1
Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal.

Module 2
Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Module 3
Manager l'équipe de l'unité marchande

Module 4
Compétence professionnelle.

PRÉREQUIS

- Disposer d'un diplôme de niveau 4 ou d'un titre professionnel dans le secteur de la vente.
- Et/ou d'une expérience professionnelle confirmée dans les métiers de la vente.
- Maîtriser les savoirs de bases (lire/ écrire/ compter).
- Être disponible selon l'amplitude d'ouverture des magasins.

Les entrées en formation sont ouvertes toute l'année, avec un démarrage sous un mois après un entretien concluant.

La formation est éligible aux dispositifs de financement selon les critères de prise en charge de l'OPCO.

La sélection repose sur **un entretien individuel**, pensé pour mettre en valeur vos compétences et votre projet.

16 rue Danton 93310 - Pré Saint Gervais
www.panoralearn.fr
panoralearn@gmail.com 06 87 18 02 87

SIRET : *92908899500014 – **Code APE :** 8559A - **Numéro de déclaration d'activité :** 11922764792 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état) - Etablissement d'Enseignement Privé de Formation Professionnelle Continue ,certifié Qualiopi*



OBLIGATIONS DE FORMATION

- Suivre avec assiduité les cours dispensés par l'organisme de formation et les sessions professionnelles en entreprise.
- Fournir tout justificatif d'absence dans un délai de 48 heures, tant à l'organisme de formation qu'à l'entreprise.
- Participer aux sessions de formation, aux évaluations et aux examens.
- Signer les fiches de présence à chaque session de formation et d'examen.

À l'issue de la formation et après validation par le jury, le candidat obtient un titre professionnel délivré par le Ministère du Travail.

CONDITIONS DE RÉUSSITE

Répondre aux évaluations écrites, orales et sous forme de QCM prévues à chaque module, environ tous les 3 mois

Profiter des évaluations complémentaires disponibles sur demande, selon les besoins du stagiaire ou recommandations du formateur.

Ces étapes assurent une validation continue des compétences.

Conditions pour se présenter à l'examen final, avant la fin de la formation, le stagiaire s'engage à :

3 mois avant l'examen : Remplir et soumettre son dossier d'inscription.

1 mois avant l'examen : Fournir tous les documents requis (fiche d'inscription, copie de la carte d'identité, dossier professionnel et annexes).

Obtenir les notes minimales exigées lors des intermédiaires.

Ne pas avoir cumulé plus de deux avertissements durant la formation.

Compléter l'intégralité de son livret d'apprentissage.

BLOC DE COMPÉTENCES, DÉBOUCHÉS ET POURSUITE D'ÉTUDES

Blocs de compétences :

- 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

Débouchés professionnels :

- Manager d'Unité Marchande
- Responsable de Magasin
- Directeur Adjoint de Magasin
- Chef de secteur commercial

Poursuite d'études :

- Accès à un titre professionnel RNCP de niveau 6 (équivalent licence / Bachelor).
- Formation complémentaire en management ou gestion stratégique disponibles chez Panoralearn.

Pour toute situation de handicap, n'hésitez pas à contacter notre référente Handicap. Nous ferons le nécessaire pour vous garantir un accompagnement adapté et des conditions optimales tout au long de votre formation.
Contact : Mme Kenza ARHZAF -panoralearn@gmail.com

Qualités souhaitées

- Sens du service client.
- Dynamisme et réactivité.
- Bonne communication et écoute.
- Organisation et rigueur.
- Esprit d'équipe.
- Respect des normes de sécurité et de durabilité

Niveau : 5 (Cadre national des certifications 2019)
Code(s) NSF : 312m - Commerce, vente - pas de fonction dominante
Code(s) ROME : D1502, D1503, D1301, D1509
Formacode : 34566, 34587, 34588, 34559, 34502
RNCP : 38676
Certificateur : Ministère du travail de l'insertion et du plein emploi

Chez PanoraLearn, nous formons les **Managers d'Unité Marchande de demain**, alliant performance, leadership et **pratiques durables** intégrées à chaque étape de la formation.

SIRET : *92908899500014 – **Code APE :** 8559A - **Numéro de déclaration d'activité :** 11922764792 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état) - Etablissement d'Enseignement Privé de Formation Professionnelle Continue ,certifié Qualiopi*

Pour postuler à cette formation, contactez nous au 06 87 18 02 87, ou envoyez nous votre CV par e-mail : panoralearn@gmail.com
MAJ 2026