

PROGRAMME DE LA FORMATION

TITRE MANAGER D'UNITE MARCHANDE (MUM)

Diplôme reconnu par l'État de niveau 5* (Bac+2)

**BAC
+2**

PUBLIC VISÉ

Toutes personnes désirant se former au métier de manager d'unité marchande

PRÉREQUIS

- Niveau bac ou équivalent
- Expérience dans le domaine de minimum 2 ans

MODALITÉS

PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Distanciel
- E-learning
- AFEST
- Blended learning

ACCESSIBILITÉ

Le titre est dispensé dans une salle adaptée et accessible au public en situation de handicap

ELIGIBILITÉ

Evaluations diagnostiques avant la formation

CARACTÉRISTIQUES DE NOS FORMATIONS



Durée de la formation:
455 heures



Durée de la formation:
12 mois



Synchrone ou
Asynchrone
Présentiel ou
Distanciel



En initial ou en
alternance



Suivi par nos
experts



Diplôme niveau
5* (Bac +2)

COMPÉTENCES CLÉS

- Conduire et animer les projets de l'unité marchande
- Optimiser les ventes
- Entretenir et développer l'attractivité de l'unité marchande
- Calculer les objectifs de l'unité marchande
- Coordonner et organiser l'activité de l'équipe de l'unité
- Accompagner la performance individuelle des collaborateurs
- Gérer et animer l'équipe

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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

MODE DE FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage
- Prix : à définir

PROGRAMME

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



EVALUATION FINALE
AUPRÈS D'UN JURY AGRÉÉ

PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 1

- 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

BLOC 2

- 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

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
- Planifier et coordonner 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