



Formation & Développement
des compétences
CFA Seine-Normandie

Titre professionnel Management d'Unité Marchande (MUM)

LIEUX DE FORMATION

FODENO - Pôle Ressources et Qualifications
72 Rue Henri Barbusse
76620 LE HAVRE

INFORMATION

Monsieur Amédine SALL
amedine.sall@fodeno-le-havre.fr

CONDITION D'ADMISSION

Modalités de recrutement :
Tests et entretien de motivation.

Prérequis :

- Etre titulaire du baccalauréat ou d'un titre ou diplôme de niveau 4
- Projet professionnel déterminé
- Jeunes et adultes en recherche d'évolution et ou de reconversion professionnelle

OBJECTIFS

- Organise l'approvisionnement du rayon, assure la présentation marchande des produits et optimise les ventes
- Gère le centre de profit, recueille les informations commerciales, analyse les indicateurs de gestion et bâtit des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés
- Etablit les prévisions de chiffres d'affaires et de marges
- Anime l'équipe, la dirige, la fait progresser et adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Formation ouverte et à distance :

- Formation collective
- Formation en atelier d'auto-formation accompagnée
- Formation en centre de ressource
- Formation alternée en entreprise
- Remise de supports de cours

VALIDATION

Diplôme : Titre Pro Manager d'Unité Marchande

HEURES DE FORMATION

HEURES EN ENTREPRISE

455

HEURES EN CENTRE

905



Formation DEmocratie NOrmandie

☎ 02 35 25 88 88

📍 22, avenue du Général Archinard 76600 LE HAVRE

🌐 fodeno.org | espace-numerique-mobile.fr

N° SIRET : 339 581 431 00030

N° d'Existence : 2 376 00654 76

N° APE : 8559A

FODENO n'est pas assujettie à la TVA

PROGRAMME

■ Bloc de compétences n°1 :

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

- Compétences 1 : Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Compétences 2 : Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- Compétences 3 : Réaliser le merchandising de l'unité marchande
- Compétences 4 : Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

■ Bloc de compétences n°2 :

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

- Compétences 5 : Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Compétences 6 : Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

■ Bloc de compétences n°3 :

Manager l'équipe de l'unité marchande :

- Compétences 7 : Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
- Compétences 8 : Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
- Compétences 9 : Accompagner la performance individuelle
- Compétences 10 : Animer l'équipe de l'unité marchande
- Compétences 11 : Conduire et animer un projet de l'unité marchande