



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

## RNCP38676

### Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat le bloc 1 du Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande de niveau 5 (équivalent BAC +2), délivré par le Ministère du Travail.

### Public visé

- Futurs managers, managers débutants, responsable de magasin et manager de rayon, chef de secteur en poste.
- Créateurs et repreneurs d'une unité commerciale (point de vente, boutique, supérette, restaurant, etc.). Futurs franchisés dans le commerce.
- Chef de rayon, acheteur voulant prendre la direction d'une unité commerciale

### Pré requis :

Etudes commerciales ou pratique dans la distribution

### Objectifs du programme

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.

### Compétences transversales de l'emploi

- Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail.
- Transmettre les consignes oralement et par écrit.
- Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande.
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande

### Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 6 volets :

1. 6 parcours de e-learning comprenant au total 188 vidéos de formation enregistrées par 84 experts différents.
2. 6 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours avec délivrance d'une note.
3. Etude et test final de 1 livre (Action commerciale) sous format numérique qui complète les parcours de formation.
4. Entretiens individuels en visio de debriefing des résultats des examens et de l'étude des parcours, avec un consultant confirmé.
5. Exercices de préparation à l'examen de certification à partir d'annales.

6. Assistance à la préparation du dossier professionnel à soumettre au jury.

## **Contenu du programme**

### **Bloc de compétences 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal**

6 parcours de e-learning enregistrés par 84 experts différents

- J'optimise mes achats et les stocks – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'organise l'entreprise avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère l'assortiment d'un rayon - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère une unité commerciale – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'administre la fonction commerciale - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je mets en place un marketing opérationnel – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

La durée moyenne d'un parcours est de 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

## **Modalités d'admission**

Admission après entretien

## **Certification**

Bloc 1 du titre professionnel Manager Unité Marchande, délivré à l'issue de la formation, si ce le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.

[Voir sur ce lien les conditions d'examen de certification pour obtenir un titre professionnel](#)

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38676/>

## **TEMPS PROGRAMME DE FORMATION**

**Heures de e-learning : 53 H**

**Heures de tests de connaissances : 7 H**

**Etude du livre numérique : 40 H**

**Temps d'accompagnement : 6 H**

**Préparation de la certification : réalisation des cas pratiques des annales des années précédentes et études des corrections : 15 H**

**Assistance dans la préparation du dossier professionnel : 4 H**

**Temps total de formation : 125 H**

**DUREE DE PROGRAMME DE FORMATION : 3 mois**

## **PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION**

Organisme de formation : [Demander les conditions de partenariat](#) – [commercial@forces.fr](mailto:commercial@forces.fr)

Particulier ou entreprise : [Demander un devis](#)

**1 590 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue**

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

**WWW.FORCES-LMS.COM**

**Email : [commercial@forces.fr](mailto:commercial@forces.fr)**