



TITRE PROFESSIONNEL MANAGER DES UNIVERS MARCHANDS

MISSIONS

Formation d'une durée de 12 mois .

Vous développez et gérez les ventes d'un rayon ou d'un ensemble de rayons de la distribution de produits alimentaires ou non alimentaires. Vous organisez et contrôlez le travail de l'équipe qui approvisionne et vend les produits de ces rayons. Vous analysez les indicateurs de gestion sur des tableaux de bord et bâtissez des plans d'action pour atteindre les objectifs fixés. Vous avez des relations commerciales avec des partenaires internes et externes. Vous rendez compte de votre activité à votre hiérarchie (chef de département, directeur de magasin...) tout en disposant d'une large autonomie pour développer votre chiffre d'affaires.

Le diplôme :

L'ensemble des modules permet d'accéder au titre professionnel de niveau III Manager d'univers marchand. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

CCP - Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand

CCP - Gérer les résultats économiques d'un univers marchand

CCP - Manager l'équipe d'un univers marchand



EMPLOIS VISES

Manager d'espace commercial
manager de surface de vente,
manager d'univers commercial,
manager en magasin.

MFR ROLLANCOURT 1 RUE DU MOULIN 62770 ROLLANCOURT
Contacts: Annabelle Angez et Jean Fossiez : tel: 03.21.04.81.06
Emails: annabelle.canda@mfr.asso.fr et jean.fossiez@mfr.asso.fr

CONTENU DE LA FORMATION

La formation se compose de modules qualifiants débouchant sur les certificats de compétences professionnelles (CCP), complétés par une période en entreprise.

Module 1 : Découvrir l'entreprise et le contenu de la formation MUM et Acquérir les connaissances de base du métier de MUM

Module 2 : Organiser le merchandising du rayon et des produits et Concevoir un assortiment

Module 3: Gérer les stocks et garantir la présence des assortiments permanents et saisonniers préconisés par l'entreprise

Module 4 : Animer et optimiser les ventes d'un univers marchand

Module 5 : Analyser les indicateurs de gestion du tableau de bord, bâtir des plans d'action pour atteindre les objectifs de l'univers marchand

Module 6 : Etablir des prévisions en tenant compte des impératifs de l'enseigne et de son marché potentiel - Planifier et vérifier le travail de l'équipe de l'univers marchand

Module 7: Former et faire évoluer les collaborateurs de l'univers marchand



Conditions d'Admission:

Cette formation est accessible aux étudiants Titulaire du BAC