

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Accueil > Trouver une certification > Répertoire national des certifications professionnelles > TP - Manager d'unité marchande

← Retour à la recherche

TP - Manager d'unité marchande

Code de la fiche :
RNCP38676

Etat :
Active

↓ Télécharger la fiche

🔍 Aide en ligne

🇪🇺 Supplément Europass : FR - EN

L'essentiel

	Certification remplacée par	<u>RNCP41853 - TP - Manager d'établissement marchand</u>
	Nomenclature du niveau de qualification	Niveau 5
	Code(s) NSF	312m : Commerce, vente
	Formacode(s)	34587 : Grande distribution 34588 : Gestion point vente 34559 : Gestion rayon 34502 : Vente spécialisée 32154 : Encadrement management
	Date de début des parcours certifiants	03-03-2024
	Date d'échéance de l'enregistrement	03-03-2026

Certificateur(s)

Résumé de la certification

Blocs de compétences

Secteur d'activité et type d'emploi

Voie d'ac

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Base légale

Pour plus d'informa



Top

Certificateur(s)

Nom légal	Siret	Nom commercial	Site internet
MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION	11000007200014	-	-

Résumé de la certification

Objectifs et contexte de la certification :

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, le manager d'unité marchande pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes. Il gère et anime l'équipe. Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur. Il assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande.

Activités visées :

En s'appuyant sur l'équipe et afin de maintenir la continuité du parcours client, le manager d'unité marchande entretient et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients. Il suit et analyse les états des ventes en utilisant les applicatifs de l'entreprise et adapte les stocks et les gammes de produits.

Le manager d'unité marchande établit un compte de résultat prévisionnel annuel d'unité marchande et calcule les objectifs mensuels, hebdomadaires, et quotidiens. Il s'assure de la réalisation des objectifs commerciaux et budgétaires.

Le manager d'unité marchande organise et coordonne l'activité de l'équipe. Il peut recruter des collaborateurs. Il identifie les besoins en perfectionnement, conçoit des plans de formation et anime des actions de formation opérationnelle. Il réalise les entretiens individuels. Avec son responsable hiérarchique et en collaboration avec l'équipe, il conduit et anime les projets de l'unité marchande.

L'emploi s'exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire, non alimentaire, spécialisée, dans l'espace de vente, dans les réserves et dans un bureau. Les conditions d'exercice, l'effectif et la composition de l'équipe varient selon la taille de l'unité marchande et la nature des produits et des services proposés.

L'emploi peut nécessiter des déplacements hors de l'unité marchande pour assister à des réunions et des formations organisées par l'entreprise.

Le manager d'unité marchande exerce l'emploi sous la responsabilité de sa hiérarchie à laquelle il rend compte. Dans le cadre des réglementations, des procédures internes à l'entreprise et de sa délégation de pouvoir, le manager d'unité marchande peut être force de proposition et prendre des initiatives dans l'organisation de l'activité de l'unité marchande, dans la conception et la mise en œuvre de projets et de plans d'actions. Il respecte et fait respecter les règles d'hygiène et de sécurité, de sûreté, de qualité et de protection de la santé au travail. En cas d'imprévu ou de dysfonctionnements, il réagit rapidement, modifie ses priorités, s'adapte à la situation du moment et il alerte sa hiérarchie et les services internes. En concertation avec l'ensemble des acteurs concernés, il met en œuvre un plan d'actions adapté.

Le manager d'unité marchande est en contact direct avec les clients. Il assure l'interface, en communiquant par mail et téléphone, avec les transporteurs, les fournisseurs, les conseillers commerciaux, le réceptionnaire, le gestionnaire de stocks, les employés libre-service, la hiérarchie, le personnel de sécurité et de maintenance et les services internes de l'entreprise tels que les ressources humaines, le contrôle de gestion, le service paie, le service marketing et communication, le service client, la centrale d'achat, la comptabilité et la logistique.

En fonction des contraintes de l'activité, des fluctuations clients et aléas, ses horaires de travail peuvent être décalés et des astreintes sont possibles. Il peut être amené à travailler le dimanche et certains jours fériés.

Généralement, l'emploi s'exerce dans un environnement bruyant et nécessite de nombreux déplacements dans l'espace de vente. Les variations de température peuvent être importantes. Le manager d'unité marchande peut être amené à participer aux tâches de manutention, pour lesquelles le port d'équipements de protection est requis.

Le manager d'unité marchande prend en compte au quotidien la loi sur la transition énergétique pour la croissance verte et la responsabilité sociale des entreprises (RSE) appliquée à l'entreprise.

Compétences attestées :**1. Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal :**

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

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

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

3. Manager l'équipe de l'unité marchande :

Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande

Planifier et coordonner l'activité de 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

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 d'évaluation :**Mise en situation professionnelle : 04 h 30 min**

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas.

L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Dans le cadre d'un projet d'une unité marchande, le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes.

Il élabore, à l'aide d'un logiciel de présentation, un diaporama présentant le projet et son déploiement.

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).

Entretien technique : 01 h 45 min

L'entretien technique a lieu après la mise en situation. Il comporte trois parties :

Première partie : préparation (15 min)

Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation.

Deuxième partie (30 min)

Pendant 10 minutes, le candidat présente un diaporama réalisé lors de la mise en situation.

Pendant 20 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Troisième partie (1 h)

En s'appuyant sur un guide d'entretien, le jury questionne le candidat sur sa pratique et sa connaissance de l'accompagnement de la performance individuelle et de l'animation d'équipe.

Entretien final : 30 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury vérifie la compréhension du métier et de son contexte d'exercice par le candidat.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 06 h 45 min

Blocs de compétences

RNCP38676BC01 - Développer la dynamique commerciale de l'unité commerciale dans un environnement omnicanal

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
Gérer l'approvisionnement de l'unité commerciale Piloter l'offre produits de l'unité commerciale Réaliser le merchandising de l'unité commerciale Développer les ventes de services et de produits de l'unité commerciale 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 commerciale Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité commerciale	Mise en situation professionnelle : 02 h 30 min La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Dans le cadre d'un projet d'une unité commerciale, le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes. Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose : - d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ; - d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires. Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur). Entretien technique : 30 min L'entretien technique a lieu après la mise en situation. Il comporte deux parties : Première partie : préparation (10 min) Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation. Deuxième partie (20 min) Le jury échange avec le candidat sur ses travaux. Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 3 h

RNCP38676BC02 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité commerciale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité commerciale Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité commerciale 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 commerciale Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité commerciale	Mise en situation professionnelle : 2 h La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes. Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose : - d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ; - d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires. Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur). Entretien technique : 30 min L'entretien technique a lieu après la mise en situation. Il comporte deux parties : Première partie : préparation (10 min) Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation. Deuxième partie (20 min) Le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
	Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 2 h 30 min

RNCP38676BC03 - Manager l'équipe de l'unité marchande

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande Planifier et coordonner l'activité de 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 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	Mise en situation professionnelle : 2 h 30 min La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Dans le cadre d'un projet d'une unité marchande, le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes. Il élabore, à l'aide d'un logiciel de présentation, un diaporama présentant le projet et son déploiement. Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose : - d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ; - d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires. Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur). Entretien technique : 1 h 40 min L'entretien technique a lieu après la mise en situation. Il comporte trois parties : Première partie : préparation (15 min) Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation. Deuxième partie (25 min) Pendant 10 minutes, le candidat présente un diaporama réalisé lors de la mise en situation. Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux. Troisième partie (1 h) En s'appuyant sur un guide d'entretien, le jury questionne le candidat sur sa pratique et sa connaissance de l'accompagnement de la performance individuelle et de l'animation d'équipe. Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 04 h 10 min

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Le titre professionnel est composé de trois blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Secteur d'activité et type d'emploi

Secteurs d'activités :

- grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- boutiques
- négoce interentreprises

Type d'emplois accessibles :

- manager de rayon
- manager d'espace commercial
- manager de surface de vente
- manager d'univers commercial
- manager de rayon fabrication alimentaire / frais
- manager de rayon non alimentaire ou alimentaire / sec
- responsable / animateur
- responsable de magasin
- gestionnaire de centre de profit
- chef de rayon
- responsable de boutique
- gérant de magasin
- responsable de succursale
- responsable de point de vente
- responsable de département

Code(s) ROME :

- D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires
- D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires
- D1301 - Management de magasin de détail
- D1509 - Management de département en grande distribution

Références juridiques des réglementations d'activité :

Sans objet

Voie d'accès

Le cas échéant, prérequis à l'entrée en formation :

Le cas échéant, prérequis à la validation de la certification :

Pré-requis distincts pour les blocs de compétences :

Non

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys	Date de dernière modification
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	-	-
En contrat d'apprentissage	X		Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)	-
Après un parcours de formation continue	X		Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)	-

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys	Date de dernière modification
En contrat de professionnalisation	X		Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)	-
Par candidature individuelle		X	-	-
Par expérience	X		Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)	-

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française	X	

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Anciennes versions de la certification professionnelle reconnues en correspondance partielle :

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences en correspondance partielle
RNCP38676BC01 - Développer la dynamique commerciale de l'unité commerciale dans un environnement omnicanal	<u>RNCP32291 - TP - Manager d'unité commerciale</u>	RNCP32291BC01 - Développer la dynamique commerciale de l'unité commerciale dans un environnement omnicanal :
RNCP38676BC02 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité commerciale	<u>RNCP32291 - TP - Manager d'unité commerciale</u>	RNCP32291BC02 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité commerciale :
RNCP38676BC03 - Manager l'équipe de l'unité commerciale	<u>RNCP32291 - TP - Manager d'unité commerciale</u>	RNCP32291BC03 - Manager l'équipe de l'unité commerciale :

Base légale

Référence au(x) texte(s) réglementaire(s) instaurant la certification :

Date du JO/BO	Référence au JO/BO
30/12/2015	Décret n°2016-954 du 11 juillet 2016 relatif au titre professionnel délivré par le ministre chargé de l'emploi Arrêté du 22 décembre 2015 modifié relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen pour l'obtention du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi Arrêté du 21 juillet 2016 relatif aux modalités d'agrément des organismes visés à l'article R. 338-8 du code de l'éducation

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO/BO	Référence au JO/BO
18/12/2024	Arrêté du 6 décembre 2024 relatif au titre professionnel de manager d'unité marchande
03/02/2024	Arrêté du 30 janvier 2024 portant prorogation du titre professionnel de manager d'unité marchande
18/12/2018	Arrêté du 10 décembre 2018 relatif au titre professionnel de manager d'unité marchande

Date de publication de la fiche	26-02-2024
Date de début des parcours certifiants	03-03-2024
Date d'échéance de l'enregistrement	03-03-2026
Date de dernière délivrance possible de la certification	03-03-2027

Pour plus d'informations

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2021	1122	17	78	68	67

Lien internet vers le descriptif de la certification :

www.travail-emploi.gouv.fr

Liste des organismes préparant à la certification :

Liste des organismes préparant à la certification

Certification(s) antérieure(s) :

Code de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
<u>RNCP32291</u>	TP - Manager d'unité marchande

Nouvelle(s) Certification(s) :

Code de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
<u>RNCP41853</u>	TP - Manager d'établissement marchand

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation