Devenez Manager



RNCP 41853

MYPARTNER SCHOOL

Les objectifs

Le manager d'unité marchande est responsable de la gestion de l'offre produits, de l'attractivité de l'unité marchande, et de l'optimisation des ventes tout en assurant la satisfaction et la fidélisation des clients. Il gère les stocks, supervise l'équipe, et veille à la performance économique et financière de l'unité. Ses activités incluent la planification des actions commerciales, l'analyse des résultats, et l'accompagnement des collaborateurs. Il doit également respecter les règles de sécurité, d'hygiène, et de responsabilité sociale, tout en s'adaptant aux imprévus et en communiquant avec divers acteurs internes et externes.

> MyPartner School, c'est l'alliance de l'expertise de terrain et de l'excellence académique, pour façonner les commerciaux de demain.

Rejoignez-nous et découvrez une nouvelle approche de la formation commerciale, conçue par des performeurs pour des performeurs.



Notre vision

École inclusive
Nous donnons la chance à tous de réussir.

Professionnels du commerce
Nous formons les experts de demain.

Employabilité des jeunes
Nous facilitons l'accès à l'emploi.

Titre professionnel Manager d'unité marchande niveau V *RNCP 41*853, *enregistré auprès de France compétences par le MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION. Date de l'enregistrement :* ***03-03-2026***

MYPARTNER SCHOOL

Informations pratiques

Durée : 12 mois en alternance avec une période de formation d'un jour et demi par semaine en moyenne.

Modalités et délai d'accès : Consultez notre calendrier pour connaître les périodes de formation.
Pour y accéder, tout candidat passe un entretien de positionnement afin d'assurer que la formation convient à son projet.

Prérequis : Niveau bac professionnel dans le domaine commercial, certification de niveau 4, ou expérience de 6 mois au minimum dans le commerce.

Tarif : Sur devis, plusieurs financements sont possibles.

Modalité de formation : Formation mixte en distanciel (dispensée en visioconférence) et présentiel, et par projets réalisés sur notre plateforme LMS.

Modalités d'évaluation en formation : La formation mobilise une pédagogie active et par projet, fondée sur la pratique, les mises en situation et l'analyse de cas réels. Tout au long du parcours, nos alternants réalisent des évaluations en cours de formation (ECF), complétées par des études de cas et des situations professionnelles reconstituées afin de mesurer la maîtrise progressive des compétences du titre professionnel. Ces évaluations régulières permettent de valider l'acquisition des compétences attendues et conditionnent l'accès à la certification finale.

Possibilité de valider un / des bloc(s) de compétences : Contactez nous pour en savoir plus.
Titre préparé : Titre professionnel Manager d'unité marchande niveau V RNCP 41853, enregistré auprès de France compétences par le MINISTERE DU TRAVAIL



Equivalences : niveau bac +2

Passerelles : possibilité bachelor

Débouchés : Manager de rayon, responsable de magasin, manager de point de vente

Suite de parcours : Cette formation prépare à une insertion directe en emploi, mais le candidat peut choisir de continuer à se former dans le domaine commercial, notamment en BTS ou autre titre professionnel du même niveau.

Programme et examen

Le programme :

BLOCS 1 : Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- **Module 1 :** Animer l'équipe de son périmètre
- **Module 2 :** Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre
- **Module 3 :**Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre
- **Module 4 :** Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

BLOCS 2 : Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- **Module 1 :** Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- **Module 2 :** Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre
- **Module 3 :** Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

BLOC 3 : Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- **Module 1 :** Analyser la performance commerciale de son périmètre.
- **Module 2** : Analyser la rentabilité de son périmètre.
- **Module 3 :** Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre.

Modalités de l'examen :

- Mise en situation professionnelle (**04h30 min**) :

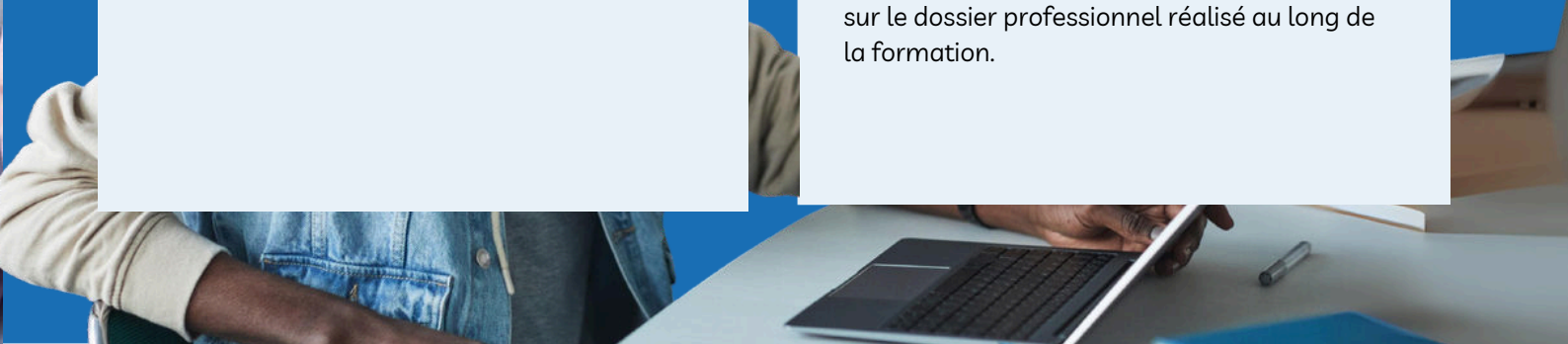
Etude de cas en magasin fictif. Le candidat réalise un projet, crée un diaporama et remplit des maquettes avec des outils bureautiques.

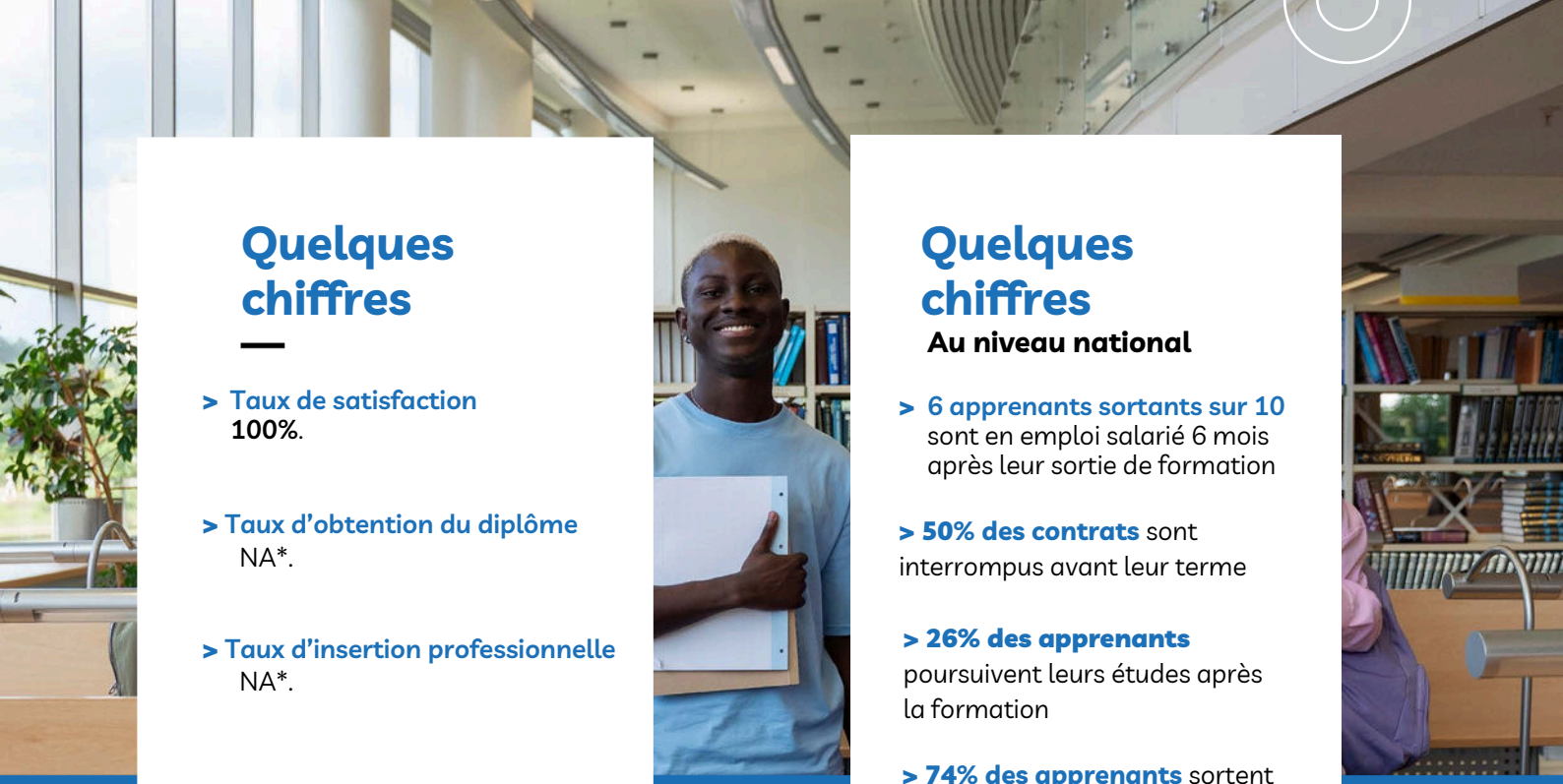
- Entretien technique (**01h45min**) :

Il se déroule en trois parties : préparation (15 min), présentation des travaux (10 min) suivie d'un échange (20 min), puis questions du jury sur la pratique et l'animation d'équipe (1 h).

- Entretien final (**30min**)

Le jury évalue la compréhension du métier et de son contexte par le candidat, et échange sur le dossier professionnel réalisé au long de la formation.





Quelques chiffres

> **Taux de satisfaction**
100%.

> **Taux d'obtention du diplôme**
NA*.

> **Taux d'insertion professionnelle**
NA*.

> **Taux d'abandon**
NA*.

*My Partner proposant la formation depuis peu, les chiffres ne sont malheureusement pas disponibles actuellement.

Quelques chiffres

Au niveau national

> **6 apprenants sortants sur 10** sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation

> **50% des contrats** sont interrompus avant leur terme

> **26% des apprenants** poursuivent leurs études après la formation

> **74% des apprenants** sortent de la formation

Ces indicateurs sont mis à disposition sur le site de diffusion : https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

Nos avantages

> **Formations en ligne et présentiel**
Choisissez le mode d'apprentissage qui vous convient.

> **Formations certifiées et reconnues**
Nos formations sont certifiées et reconnues par l'État.

> **Formations personnalisées**
Un accompagnement personnalisé tout au long de votre parcours.

> **Accompagnement au recrutement**
Bénéficiez d'un soutien pour trouver votre emploi.

> **Équipement pédagogique**
Tablettes, ordinateurs et autres outils mis à disposition.

Ils recrutent nos étudiants

SFR - ICON - MBE Formation - GLADALLE - Orange Bouygues - 0'BM

Processus d'admission

Après le dépôt de votre candidature, nous la traitons sous 48 heures. En cas d'admission, nous vous contacterons pour planifier un entretien physique afin de finaliser votre inscription

Accessibilité handicap

Nos installations et nos programmes de formation sont entièrement accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous nous engageons à offrir un environnement inclusif et adapté à tous nos apprenants, afin de garantir des conditions d'apprentissage optimales pour chacun.

Labels et accréditations

Qualiopi - Mon Compte Formation - Ministère du Travail - Académie Aix-Marseille - France Travail - Mission Locale



France Travail

MINISTÈRE DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI ET DE L'INSERTION
Liberté Égalité Fraternité

Les Missions Locales



SCANNEZ LE CODE QR

CONTACT

EMAIL
contact@mypartner-school.fr

SITE INTERNET
w w w.mypar tner-school .fr

TÉL
07.61.69.42.03