

Répertoire national des certifications professionnelles

TP - Manager d'unité marchande

Active

N° de fiche

RNCP32291

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 5

Code(s) NSF :

- 312m : Commerce, vente

Date d'échéance de l'enregistrement : 04-03-2024

CERTIFICATEUR(S)

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

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION**Activités visées :**

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.

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'imprévus 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.

BLOCS DE COMPÉTENCES

N° et intitulé du bloc	Liste de compétences	Modalités
------------------------	----------------------	-----------

		d'évaluation
<p>RNCP32291BC01</p> <p>Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal :</p>	<p>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.</p> <p>Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :</p> <p>a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).</p> <p>b) D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.</p> <p>c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.</p>	
<p>RNCP32291BC02</p> <p>Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande :</p>	<p>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.</p> <p>Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :</p> <p>a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).</p> <p>b) D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.</p> <p>c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.</p>	
<p>RNCP32291BC03</p> <p>Manager l'équipe de l'unité marchande :</p>	<p>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.</p>	

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.

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

- a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- b) D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

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

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

VOIES D'ACCÈS

Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
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)
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

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Non

BASE LÉGALE

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

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	Code de l'éducation, notamment les articles L. 335-5, L. 335-6 et R. 335-13, R. 338-1 et R. 338-2 et suivants

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
-	Arrêté du 19/02/2004 paru au JO du 03/03/2004 - Arrêté du 26/03/2009 paru au JO du 09/04/2009 - Arrêté du 23/12/2013 paru au JO du 15/01/2014 - Arrêté du 06/07/2018 portant reconnaissance du TP paru au JO du 14/07/2018 - Arrêté du 10/12/2018 paru au JO du 18/12/2018

Référence autres (passerelles...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	Equivalences définies par arrêté avec les certifications suivantes :
-	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

Date du dernier Journal Officiel ou Bulletin Officiel : 18-12-2018

Date d'effet de la certification	04-03-2019
Date d'échéance de l'enregistrement	04-03-2024

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Statistiques :

Lien internet vers le descriptif de la certification :

Liste complète des organismes préparant à la certification

(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/edition/exportPartenaireSp/16858/true>)

Certification(s) antérieure(s) :

N° de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
RNCP1889 (/recherche/rncp/1889)	RNCP1889 - TP - Manager d'univers marchand

Fiche au format antérieur au 01/01/2019

(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/enregistrementDroit/downloadAncFormat/16858>)