

Titre professionnel

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Contribuez au développement de la dynamique commerciale d'un espace de vente dans un environnement omnicanal, en optimisant sa performance économique et sa rentabilité financière.

Intégrez une équipe de vente et apprenez à manager.



DATE DE RENTRÉE
4 SEPTEMBRE 2025



LIEU DE FORMATION

100% en ligne



RYTHME PROPOSÉ

1 jour à l'iA Digital School (*distanciel*)

4 jours en entreprise



DURÉE DE LA FORMATION & TARIF

450h *Formation gratuite et sans frais d'inscription*



PRÉREQUIS

Justifier d'un titre ou diplôme de Niveau 4 (Bac) ou d'une expérience professionnelle de 2 années dans le domaine commercial, hors stage et alternance



POURSUITE D'ÉTUDES

Formation destinée à l'insertion professionnelle



DIPLÔME PRÉPARÉ

Titre professionnel – TP
« Manager d'Unité Marchande » de niveau 5 (Bac+2) enregistré au RNCP sous le code 32291 le 04/03/2019 dont l'organisme certificateur est le Ministère du travail



MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Inscription sur notre site www.intelligence-apprentie.fr
- Étude de votre projet professionnel et entretien individuel
- Accompagnement et coaching à la recherche d'entreprise par notre équipe
- Intégration à l'iA Digital School (*sous réserve de signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation*)

DEVENEZ :

- Conseiller clientèle
- Manager de rayon / d'espace commercial / de surface de vente
- Chef de rayon
- Responsable de département/ de magasin



Vous avez le profil ?

-  Esprit d'équipe
-  Sens du contact
-  Dynamisme
-  Leadership
-  Capacité d'analyse
-  Adaptabilité

+ d'infos sur notre site :

www.intelligence-apprentie.fr



SUIVEZ UNE FORMATION :

- Onboarding (*apprendre à apprendre, concilier vie personnelle et vie professionnelle, gérer son stress, se donner les moyens de réussir...*)
- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Manager l'équipe de l'unité marchande
- Parcours Soft Skills et Culture Digitale (*réussir sa prise de parole, concevoir un storytelling, gérer les situations difficiles à l'accueil, mieux gérer son temps, savoir déléguer, apprendre l'empathie, gérer l'organisation et le déroulement d'une réunion, gérer les conflits, prévenir les conflits, maîtriser le Media literacy, maîtriser le Digital literacy, adopter une démarche numérique responsable*).

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION DU TITRE :

- **Certification du titre** : validation des 3 certificats de compétences professionnels (CCP)
- **Modalités d'évaluation** : mise en situation professionnelle, entretien technique et évaluations en cours de formation
- Possibilité de valider individuellement les CCP lors d'une session d'examen

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES :

- **Optimiser** les ventes
- **Animer et dynamiser** l'offre commerciale
- **Assurer** la réalisation des objectifs commerciaux
- **Organiser et coordonner** l'activité de l'équipe
- **Manager** l'équipe commerciale

**Formation
100%
en distanciel :**
alternance de modules
digitaux & classes
virtuelles



**Modalités
d'évaluation :**
mise en situation pro,
entretien technique et
contrôle en cours de
formation



contact@ia-formation.fr



02 72 56 84 99



Un cfa partenaire



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE



Formation accessible aux
personnes en situation de
handicap