



# MANAGER D'UNIVERS MARCHAND NIVEAU 5 – RNCP 38676

## EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

### ■ POUR VOUS INSCRIRE :

**Session** : Deux sessions par an  
Nous contacter pour connaître la date de la prochaine session

**Lieu de formation :**

**CFA AVENIR 95**

40 rue de Pontoise 95870 Bezons

Adresser votre demande à [avenir@cfa95.fr](mailto:avenir@cfa95.fr)  
[samar.serhal@acfoeo.fr](mailto:samar.serhal@acfoeo.fr)

**01 34 26 07 17** afin de définir un rdv

**Délai d'accès à la formation** : entrée en formation dès validation du contrat par l'OPCO

**Vous êtes en situation de handicap ?**

Site accessible aux PSH - Pour toute question, merci de contacter par mail Christele Scapolan : [christele.scapolan@acfoeo.fr](mailto:christele.scapolan@acfoeo.fr)

### ■ MODALITÉS :

**Durée** : 14 mois

**Rythme** : 35 heures par semaine

**7 heures en centre / 28 heures en entreprise**

**Horaires centre** : 1 journée par semaine de 9h00 à 17h00

### ■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation / Jeux de rôle / Simulations
- Analyses de pratiques professionnelles
- Suivi individualisé

### ■ FORMATEURS :

Professionnels confirmés depuis plusieurs années dans le secteur de la vente

### ■ PUBLIC

**Public** : Jeunes et demandeurs d'emploi de 16 à 30 ans

**Tarif** : Le coût de la formation et la rémunération de l'apprenant sont pris en charge par l'employeur – aucun frais d'inscription

### ■ VALIDATION ET DEBOUCHES

**Validation** : Titre pro MUM certifié par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion depuis le 03/03/2024 + Attestation de suivi de formation

**Emploi** : Manager de rayon / Responsable d'univers marchand / Responsable de magasin / Chef des ventes / Chef de rayon...

**Poursuites d'études** : Licence / Bachelor dans les domaines du management et de la gestion commerciale / TP REM

**Taux d'insertion global à 6 mois** : 78%

**Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois et 2 ans** : 68% - 67%

En 2025 : 88 stagiaires inscrits  
Taux de rupture de contrat : 25%  
Taux d'abandons : 8%  
Taux de satisfaction : 88%  
Taux de présentation au titre : 77%  
Taux de réussite : 88%  
Taux d'insertion dans l'emploi : 58%  
Taux de poursuites d'études : 15%



### PRÉREQUIS :

- Être titulaire d'un **Bac** ou d'un **titre professionnel de niveau 4**
- Justifier d'une expérience professionnelle **d'un an minimum** dans les métiers de la vente en l'absence de diplôme
- **Projet professionnel validé dans la vente et le management**
- Bonne expression orale, sens de la communication, goût pour les chiffres
- Potentiel managérial, capacité à encadrer, diriger
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec un employeur pour démarrer la formation

### OBJECTIFS :

**Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de manager d'univers marchand :**

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

**Valider un titre professionnel de niveau 5 sur l'ensemble des blocs de compétences et acquérir une expérience professionnelle dans la vente**

### PROGRAMME : 455h



- **Intégration dans le parcours (7h)**
- **CCP1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal (158h)**  
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 marchand e en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal  
Module communication
- **CCP 2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande (123h)**  
Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande + Module informatique  
Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande
- **CCP 3 : Animer l'équipe de l'unité marchande (167h)**  
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

### MÉTHODES D'ÉVALUATION :

**Avant la formation** : tests de positionnement + entretien

**Pendant la formation** : bilan + évaluation continue des acquis et entraînements aux épreuves du titre MUM

**A la fin de la formation** : évaluation de la satisfaction apprenant