

Manager d'univers marchand

RNCP1889 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	TP — Titre professionnel
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1502, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION · SIRET : 11000007200014

Ministère du Travail - Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle (DGEFP)

Partenaires habilités

25 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 25 à organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACFAL FORMATION	8023544720004 4	Organiser l'évaluation
AGENCE NATIONALE POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE DES ADULTES	8242281420002 5	Organiser l'évaluation
AGENCE NATIONALE POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE DES ADULTES	8242281420029 8	Organiser l'évaluation
AGENCE NATIONALE POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE DES ADULTES	8242281420072 8	Organiser l'évaluation
AGENCE NATIONALE POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE DES ADULTES	8242281420177 5	Organiser l'évaluation
ASS. POUR DEVELOPPEMENT INSERTION PROFES	4098016770005 8	Organiser l'évaluation
AXE RESSOURCE CONSEIL	4297802570002 9	Organiser l'évaluation
EURL ECOLE CITOYENNE ET INTERGENERATIONNELLE DEMAIN EN MAIN	8019438790002 4	Organiser l'évaluation
FORMATION PAR EXCELLENCE ALTERNEE	8074218540002 5	Organiser l'évaluation
FORMINTER	5390567130001 6	Organiser l'évaluation

Liste complète des 25 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp1889-manager-d-univers-marchand/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le (la) manager d'univers marchand assure la responsabilité d'un univers, d'un secteur ou de l'ensemble d'un point de vente. Il (elle) favorise la dynamique commerciale de son univers marchand. Il (elle) fait évoluer les ventes et gagne des parts de marché sur la concurrence. Il intègre la stratégie marketing multicanal de l'enseigne afin de développer les ventes complémentaires et fidéliser la clientèle.

Il (elle) organise l'approvisionnement du rayon, assure la présentation marchande des produits et optimise les ventes.

Il (elle) gère le centre de profit, recueille les informations commerciales, analyse les indicateurs de gestion et bâtit des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés. Il (elle) établit les prévisions de chiffres d'affaires et de marges.

Il (elle) anime l'équipe, la dirige, la fait progresser et adhérer aux projets et aux valeurs de l'entreprise.

Le (la) manager d'univers marchand exerce en moyenne ou grande surface, alimentaire ou non alimentaire sous la responsabilité du (de la) directeur(trice) du magasin ou d'un(e) chef de secteur avec qui il (elle) communique de manière permanente. Il (elle) participe et rend compte au comité de direction. Il (elle) dispose d'une large autonomie de décision et d'organisation dans le cadre des politiques et stratégies définies.

Il (elle) gère une équipe composée d'adjoint(e)s, d'employé(e)s commerciaux, de vendeurs (ses) et parfois d'hôtes(ses) de caisse. Organisateur(trice) et animateur(trice), il (elle) collabore avec les autres services du magasin tels que le service administratif, l'accueil, le service caisse, la réception marchandise. Il (elle) collabore aussi avec les services centraux tels que la direction des achats, la direction marketing, la centrale d'achats, le service logistique et est en relation avec les clients, fournisseurs, représentants-marchandiseurs et livreurs du magasin.

Son travail s'effectue au bureau et sur la surface de vente. Ses horaires sont flexibles du lundi au samedi en fonction de l'activité du rayon ou de l'espace de vente et il (elle) peut travailler certains jours fériés et dimanches.

L'emploi nécessite des déplacements fréquents à l'intérieur et à l'extérieur du magasin, une station debout quasi permanente dans une ambiance animée. Un rythme de travail soutenu, un relationnel humain important font partie du quotidien du (de la) manager d'univers marchand.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand

Organiser et garantir la présentation marchande des produits en magasin.

Gérer les achats des marchandises de l'univers marchand, veiller à la gestion des stocks et au rangement des produits en réserve.

Dynamiser les ventes des produits et garantir la qualité du service client.

2. Gérer les résultats économiques d'un univers marchand

Analyser les résultats économiques et bâtir les plans actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand.

Etablir les prévisions économiques de l'univers marchand.

3. Manager l'équipe d'un univers marchand

Planifier et organiser l'activité de l'équipe de l'univers marchand.

Gérer l'équipe de l'univers marchand.

Mener et animer un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne.

Compétences transversales de l'emploi (le cas échéant)

Diriger une équipe.

Organiser, préparer une action.

Evaluer des performances et/ou des résultats.

Blocs de compétences

RNCP1889BC01 — Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser et garantir la présentation marchande des produits en magasin.

Gérer les achats des marchandises de l'univers marchand, veiller à la gestion des stocks et au rangement des produits en réserve.

Dynamiser les ventes des produits et garantir la qualité du service client.

RNCP1889BC02 — Gérer les résultats économiques d'un univers marchand

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les résultats économiques et bâtir les plans actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand.
Etablir les prévisions économiques de l'univers marchand.

RNCP1889BC03 — Manager l'équipe d'un univers marchand

LISTE DE COMPÉTENCES

Planifier et organiser l'activité de l'équipe de l'univers marchand.
Gérer l'équipe de l'univers marchand.
Mener et animer un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

- 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 en magasin - manager métier - manager commercial - responsable d'univers marchand - responsable de magasin - responsable des ventes - responsable d'exploitation - gestionnaire d'univers marchand - gestionnaire de centre de profit - chef des ventes - chef de rayon - chef de secteur.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	2 120 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	5 719
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	19 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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)

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Polynésie française

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP32291

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1889/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	936 €
Coût moyen par dossier	468 €
Durée moyenne	7 h
Période	02/2020
France compétences	100 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.