

Manager d'unité marchande

RNCP37455 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	Autre — Autre certification professionnelle de droit
Code(s) NSF	312m
Formacode(s)	34056, 34587
Code(s) ROME	D1503, D1509, D1502, D1301
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	22/01/2028

Certificateur(s)

HAUT COMMISSARIAT DE LA REPUBLIQUE EN POLYNESIE FRANCAISE · SIRET : 17987301300017

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

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 oeuvre de projets et de plans d'actions. Il respecte et fait respecter les règles d'hygiène et de sécurité, de sureté, de qualité de vie au travail (QVT) 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 oeuvre 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. 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.

ACTIVITÉS VISÉES

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

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

Blocs de compétences

RNCP37455BC01 — Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

LISTE DE COMPÉTENCES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. Mise en situation professionnelle (2h30)

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Dans le cadre d'un projet d'une unité marchande, le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes. Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).

2. Entretien technique (30min)

L'entretien technique a lieu après la mise en situation. Il comporte deux parties :

a) Première partie - préparation (10 min) Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation.

b) Deuxième partie (20 min) : Le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

RNCP37455BC02 — Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

LISTE DE COMPÉTENCES

Établir 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. Mise en situation professionnelle (2h00)

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes. Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).

2. Entretien technique (30min)

L'entretien technique a lieu après la mise en situation. Il comporte deux parties :

a) Première partie - préparation (10 min) : Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation.

b) Deuxième partie (20 min) : Le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

RNCP37455BC03 — Manager l'équipe de l'unité marchande

LISTE DE COMPÉTENCES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. Mise en situation professionnelle (2h30)

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. Dans le cadre d'un projet d'une unité marchande, le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes. Il élabore, à l'aide d'un logiciel de présentation, un diaporama présentant le projet et son déploiement. Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).

2. Entretien technique (1h40)

L'entretien technique a lieu après la mise en situation. Il comporte trois parties :

a) Première partie - préparation (15 min) : Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation.

b) Deuxième partie (25 min)

- Pendant 10 minutes, le candidat présente un diaporama réalisé lors de la mise en situation.
- Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées

Boutiques

Négoces 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

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, Candidature individuelle, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury est composé de professionnels (2 membres du jury par candidat présenté) :

- Directeur
- Responsable commerciale
- Gérant de station

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Polynésie française

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 838 €
--------------------------------	---------

Selon la branche

6 000 € – 11 104 €

Prise en charge	Branches concernées
7 838 €	Valeur par défaut · 192 branches
11 104 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE Travail Temporaire, CPNEF des Espaces de Loisirs, d'Attractions et Culturels (ELAC), CPNEFP commerces quincaillerie, CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
9 798 €	CPNE des Télécoms, CPNEFP de la Restauration rapide
8 952 €	CPNE de la branche de la Distribution Directe, CPNEF de l'Exploitation cinématographique et de la Distribution de films
8 730 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
9 352 €	CPNEFP Grands Magasins/ Magasins Populaires
9 145 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
8 593 €	CPNEFP des jardineries et graineteries
8 589 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage
8 587 €	CPNEFP Coopératives de consommateurs
8 575 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
8 502 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie
6 023 €	CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 22/01/2028

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37455/>