

Manager d'unité marchande

RNCP38676 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	TP — Titre professionnel
Code(s) NSF	312m
Formacode(s)	34587, 34588, 34559, 34502, 32154
Code(s) ROME	D1502, D1503, D1301, D1509
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	03/03/2026

Certificateur(s)

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

Partenaires habilités

677 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 663 à former et organiser l'évaluation et 14 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
A3FA	90055425400012	Former et organiser l'évaluation
AADPSFP	78035020300011	Former et organiser l'évaluation
AADPSFP	78035020300029	Former et organiser l'évaluation
AADPSFP	78035020300052	Former et organiser l'évaluation
AADPSFP	78035020300078	Former et organiser l'évaluation
AADPSFP	78035020300086	Former et organiser l'évaluation
AADPSFP	78035020300094	Former et organiser l'évaluation
AADPSFP	78035020300102	Former et organiser l'évaluation
ABC CONSEIL ET FORMATION	84970689000019	Former et organiser l'évaluation
ACADEMA FORMATION	92766099300027	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 677 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp38676-manager-d-unite-marchande/partenaires>

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.

ACTIVITÉS VISÉES

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 sureté, 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

RNCP38676BC01 — 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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : 02 h 30 min

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).

Entretien technique : 30 min

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

Première partie : préparation (10 min)

Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation.

Deuxième partie (20 min)

Le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 3 h

RNCP38676BC02 — Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

LISTE DE COMPÉTENCES

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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : 2 h

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).

Entretien technique : 30 min

L'entretien technique a lieu après la mise en situation.

Il comporte deux parties :

Première partie : préparation (10 min)

Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation.

Deuxième partie (20 min)

Le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 2 h 30 min

RNCP38676BC03 — 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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : 2 h 30 min

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).

Entretien technique : 1 h 40 min

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

Première partie : préparation (15 min)

Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation.

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.

Troisième partie (1 h)

En s'appuyant sur un guide d'entretien, le jury questionne le candidat sur sa pratique et sa connaissance de l'accompagnement de la performance individuelle et de l'animation d'équipe.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 04 h 10 min

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

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Sans objet

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

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

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

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	5 607 €
Selon la branche	5 397 € – 6 555 €
Prise en charge	Branches concernées
5 607 €	Valeur par défaut · 168 branches
6 555 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNE de l'immobilier, CPNE de la branche boucherie, CPNE des Télécoms
5 750 €	CPNE de la branche de la librairie, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire, CPNEF de l'Exploitation cinématographique et de la Distribution de films
5 611 €	CPNE du négoce et distribution de combustibles solides, liquides, gazeux et produits pétroliers, CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles, CPNEFP de la branche des détaillants en chaussures, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
5 850 €	CPNE Branche Caoutchouc
5 765 €	CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire
5 686 €	CPNEFP Sports Loisirs
5 681 €	CPNEFP Import-Export
5 665 €	CPNEFP de la métallurgie
5 622 €	CPNEF de la Branche des organismes de formation
5 600 €	CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques
5 486 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
5 397 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	03/03/2026
Date de dernière délivrance possible	03/03/2027

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	1122	17	78 %	67 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP32291

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP41853

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP32291

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
www.travail-emploi.gouv.fr

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38676/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	81
Organismes gestionnaires (CFA)	63
Organismes formateurs	70
Régions couvertes	13
Départements couverts	28
Organismes certifiés Qualiopi	69
Formations à distance	7
Sessions	de 09/2024 à 02/2030

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	807
Parcours menés à terme	546
Taux d'achèvement	68 %
Période	03/2024 – 08/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	873
Montant total engagé	2 365 150 €
Coût moyen par dossier	2 709 €
Durée moyenne	141 h
Période	03/2024 – 03/2026
France compétences	90 %
Entreprise	6 %
Reste à charge titulaire	2 %

France Travail	1 %
Régions	0 %
OPCO	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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