

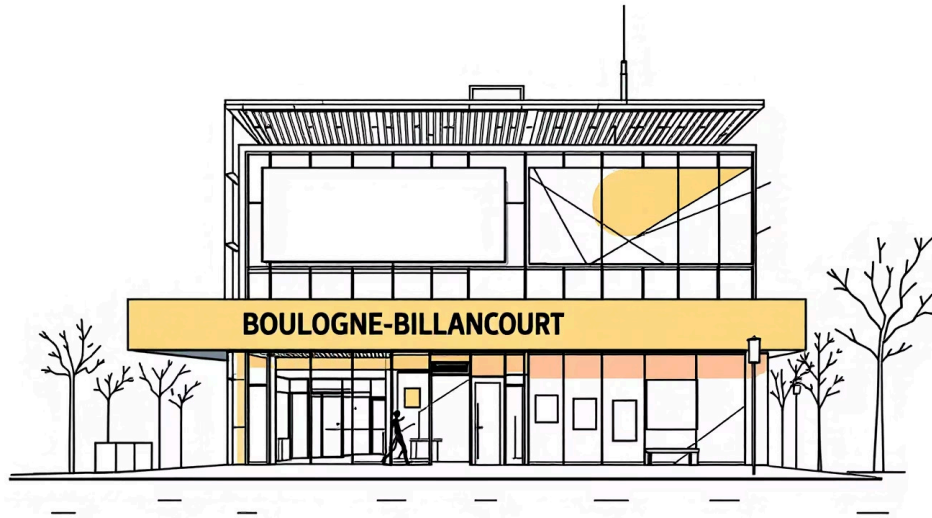
Programme de Formation – Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande

INTERTEC FORMA est un organisme de formation certifié Qualiopi, spécialisé dans les formations professionnelles à distance (FOAD). Nous préparons les stagiaires à des certifications reconnues, comme le Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (RNCP38676, niveau 5), en assurant un accompagnement personnalisé et des outils numériques adaptés.

V1DU21/03/2025



Présentation du centre



INTERTEC FORMA est un organisme de formation certifié Qualiopi, spécialisé dans les formations professionnelles à distance (FOAD). Nous préparons les stagiaires à des certifications reconnues, comme le Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (RNCP38676, niveau 5), en assurant un accompagnement personnalisé et des outils numériques adaptés.

Adresse : 32 Rue de Paris, 92100 Boulogne-Billancourt

SIRET : 94168195900016

N° déclaration d'activité : 11922891492

Contact : intertecforma@gmail.com

Représentant : KANOUTE Youssouf

Publics visés et prérequis

Public

Salariés, demandeurs d'emploi, indépendants, ou toute personne souhaitant gérer un point de vente (ex. : manager de rayon, responsable de boutique, futur franchisé). Ouvert sans distinction d'âge ou de genre.

Prérequis

- Maîtrise du français (oral et écrit, niveau B2 recommandé).
- Accès à un ordinateur, connexion internet stable, casque/écouteurs.
- Une expérience dans le commerce (ex. : vente, gestion de stock) ou une motivation pour le management est un atout, mais non obligatoire (per RNCP38676).



Objectifs de la formation

Conformément à la fiche RNCP38676, la formation vise à :



Développer la dynamique commerciale

Développer la dynamique commerciale d'une unité marchande dans un contexte omnicanal (approvisionnement, merchandising, ventes).



Optimiser la performance

Optimiser la performance économique et financière (prévisions, plans d'action).



Manager une équipe

Manager une équipe pour atteindre les objectifs commerciaux et budgétaires (recrutement, animation, accompagnement).



Intégrer la RSE

Intégrer les principes de RSE et les règles de sûreté/sécurité au travail.

Aptitudes et compétences visées

Bloc 1 (RNCP38676BC01) – Développer la dynamique commerciale :



Gestion de l'approvisionnement

Gérer l'approvisionnement (stocks, commandes).



Pilotage de l'offre produits

Piloter l'offre produits (gammes, tendances).



Réalisation du merchandising

Réaliser le merchandising (implantation, attractivité).



Développement des ventes omnicanales

Développer les ventes omnicanales (parcours client).

Aptitudes et compétences visées (suite)

Bloc 2 (RNCP38676BC02) – Optimiser la performance économique :

- Établir des prévisions économiques/financières (budget, compte de résultat).
- Analyser les résultats et élaborer des plans d'action.



Bloc 3 (RNCP38676BC03) – Manager l'équipe :

- Recruter et intégrer des collaborateurs.
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe.
- Accompagner la performance individuelle (entretiens, formation).
- Animer l'équipe et conduire un projet.

Compétences transversales



Sécurité

Respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé, sécurité.



Outils numériques

Utiliser des outils numériques (ex. : tableurs, applicatifs de gestion).



Communication

Communiquer efficacement (oral, écrit).



Veille

Réaliser une veille sur les produits/services et les tendances RSE.

Durée de la formation

Durée totale : 600 heures sur 12 mois

(12/05/2025 au 08/05/2026)

Répartition :

- E-learning : 400h (modules asynchrones sur LMS sécurisé, accessibles 24/7).
- Classes virtuelles : 150h (sessions Zoom interactives).
- Évaluations et accompagnement : 50h (quiz, mises en situation, entretiens).

Rythme : 10-15h/semaine, adaptable au stagiaire (ex. : 2-3h/jour, 3-5 jours/semaine).



Modalités d'accès à la formation

Contact initial

Contact via intertecforma@gmail.com ou formulaire en ligne.

Entretien préalable

Entretien préalable (Zoom, 30 min) pour évaluer les besoins et motivations.

Envoi du dossier

Envoi du dossier (CV, pièce d'identité, justificatifs de financement).

Validation du contrat

Validation du contrat dans les 5 jours ouvrés.

Accès à la formation

Accès au LMS et aux sessions Zoom sous 14 jours ouvrés (ex. : signature le 28/04/2025, accès au 12/05/2025).

Délai d'accès : 14 jours ouvrés minimum après signature du contrat, conformément aux articles L6353-3 à L6353-7 du Code du travail.

Financements et accessibilité

Financements

Coût : 7500 € TTC

Paieement : Le coût pédagogique est pris en charge par l'OPCO dans le cadre du contrat d'apprentissage. Aucun frais n'est à la charge de l'apprenant

Contact : intertecforma@gmail.com

Accessibilité

Adaptations pour personnes en situation de handicap :

- Sous-titrage
- Interprète LSF
- Supports compatibles avec lecteurs d'écran

Contactez le référent handicap (KANOUTE Youssouf, intertecforma@gmail.com) 14 jours avant.

Méthodes pédagogiques et moyens utilisés

E-learning

Modules interactifs (vidéos, quiz, études de cas sur la gestion de stocks, merchandising).

Classes virtuelles

Sessions Zoom (simulations de gestion d'équipe, analyse financière, projets RSE).

Accompagnement individualisé

Entretiens mensuels (Zoom, 1h) pour feedback et ajustement des objectifs.

Mises en situation

Études de cas (ex. : magasin fictif), création de diaporamas, exercices sur tableurs.



Moyens techniques

Plateforme

- Plateforme LMS sécurisée (ex. : Moodle, accès 24/7).
- Zoom (connexion sécurisée avec mot de passe, salle d'attente).

Supports numériques

- PowerPoint
- Tableurs Excel
- Modèles Business Model Canvas
- Guides RSE

Formateurs

Formateurs qualifiés, habilités pour RNCP38676, avec expérience en commerce/gestion.

Équipements requis

- Ordinateur (Windows/Mac)
- Connexion internet stable (minimum 10 Mbps)
- Casque/écouteurs
- Webcam

Sécurité

- Données protégées (RGPD)
- Connexions Zoom sécurisées
- Sauvegardes supprimées après 30 jours (sauf dossier professionnel, conservé 1 an avec consentement)

Modalités d'évaluation

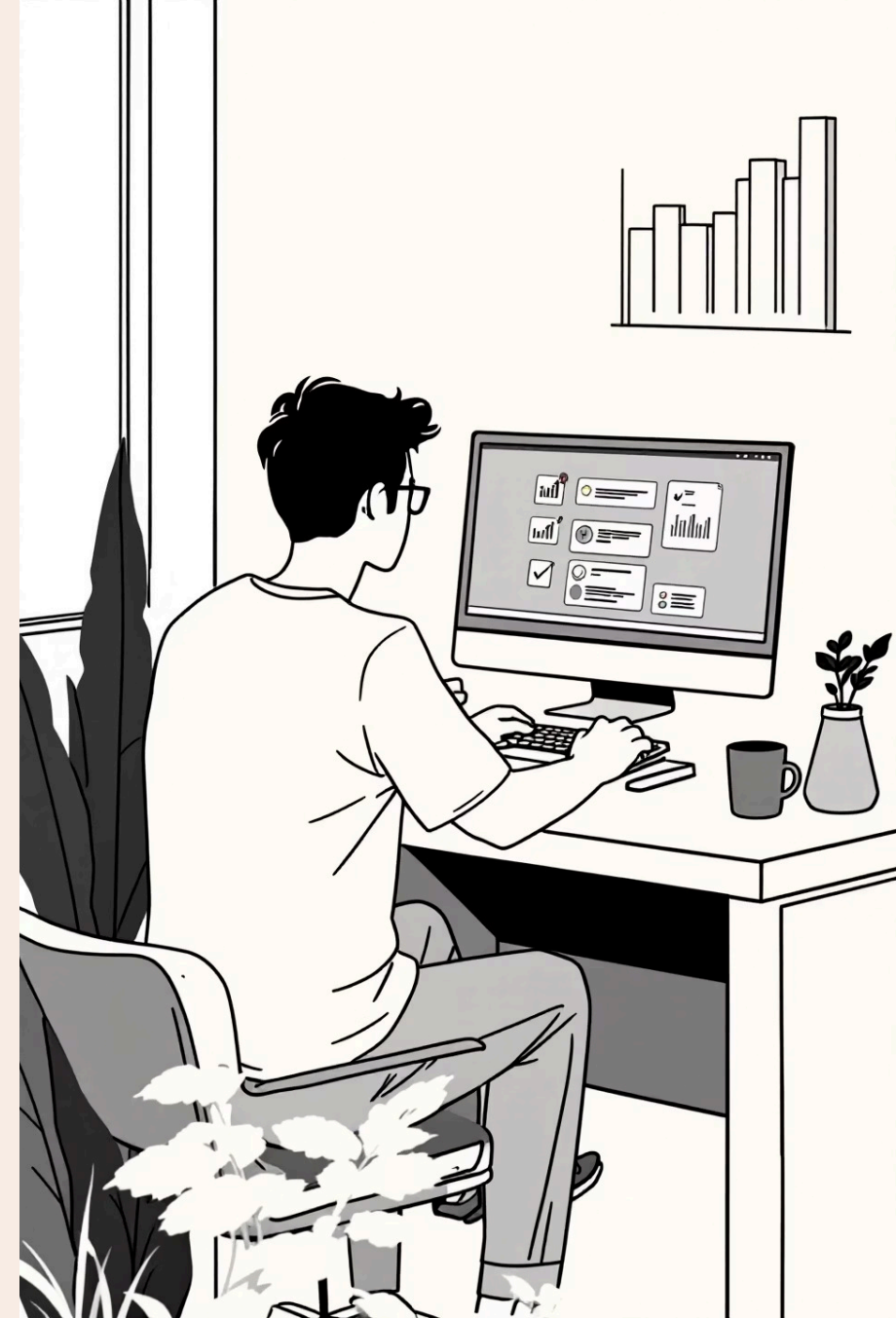
Évaluations formatives

- Quiz hebdomadaires (LMS, ex. : calcul de marges, planification d'équipe).
- Exercices pratiques (ex. : élaboration d'un plan de merchandising sur tableur).
- Mises en situation (ex. : simulation de recrutement ou gestion de crise).

Examen blanc

Simulation des épreuves certificatives à M10 (février 2026) :

- Mise en situation (4h30)
- Entretien technique (1h45)
- Entretien final (30 min)



Évaluation certificative

Conformément au RNCP38676, l'évaluation certificative comprend :

Mise en situation professionnelle (4h30)

Étude de cas dans un magasin fictif, création d'un diaporama (PowerPoint), travaux sur tableur/traitement de texte.

1

2

Entretien technique (1h45)

Présentation du diaporama (10 min), échange sur travaux (20 min), questions sur accompagnement/animation d'équipe (1h).

Entretien final (30 min)

Évaluation du dossier professionnel et compréhension du métier.

3

Durée totale : 6h45 par bloc, réalisée dans un centre partenaire agréé.

Certification finale et cadre légal

Titre

Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (RNCP38676, niveau 5).

Certificateur

Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion (SIRET : 11000007200014).

Validation

Obtention par capitalisation des trois blocs de compétences (CCP) ou parcours complet.

Cadre légal

- Décret n°2016-954 du 11/07/2016.
- Arrêtés du 22/12/2015, 21/07/2016, 10/12/2018, 30/01/2024, 06/12/2024.
- Enregistrement RNCP : 03/03/2024 au 03/03/2026, délivrance possible jusqu'au 03/03/2027.



Blocs de compétences certifiés

1

RNCP38676BC01

Développer la dynamique commerciale
(2h30 mise en situation, 30 min
entretien).

2

RNCP38676BC02

Optimiser la performance économique (2h
mise en situation, 30 min entretien).

3

RNCP38676BC03

Manager l'équipe (2h30 mise en
situation, 1h40 entretien).

Compétences transversales : Sécurité, communication, outils numériques, veille.

Déroulé pédagogique de la formation

Mois 1-3 (12/05/2025-11/08/2025, 150h) : Bloc 1 – Dynamique commerciale

1

- E-learning (100h) : Approvisionnement, merchandising, ventes omnicanales.
- Zoom (40h) : Simulations (ex. : implantation de rayon, parcours client).
- Évaluations (10h) : Quiz, études de cas.

Mois 7-9 (12/11/2025-11/02/2026, 150h) : Bloc 3 – Management d'équipe

3

- E-learning (100h) : Recrutement, animation, performance individuelle.
- Zoom (40h) : Mises en situation (ex. : entretien individuel, projet d'équipe).
- Évaluations (10h) : Diaporamas, simulations.

2

Mois 4-6 (12/08/2025-11/11/2025, 120h) : Bloc 2 – Performance économique

- E-learning (80h) : Prévisions financières, analyse de résultats.
- Zoom (30h) : Exercices sur tableurs (ex. : compte de résultat).
- Évaluations (10h) : Plans d'action simulés.

4

Mois 10-12 (12/02/2026-08/05/2026, 180h) : Préparation certificative

- E-learning (120h) : Révision des blocs, préparation du dossier professionnel.
- Zoom (40h) : Examens blancs (mise en situation, entretien).
- Accompagnement (20h) : Feedback individualisé, finalisation des travaux.



Débouchés professionnels

Secteurs

- Grandes/moyennes surfaces (alimentaires/spécialisées)
- Boutiques
- Négoces interentreprises

Métiers

- Manager de rayon
- Responsable de magasin
- Chef de rayon
- Gérant de boutique
- Gestionnaire de centre de profit

Codes ROME : D1502, D1503, D1301, D1509.

Pour plus d'information rendez-vous sur :

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_3\\$31201\\$TH3-T](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_3$31201$TH3-T)

Statistiques 2021 (per RNCP38676)

1122

Certifiés

77

Via VAE

86%

Insertion à 6 mois

67%

Dans le métier à 2 ans

Voies d'accès et jury

Voies d'accès à la certification

- Formation continue
- Apprentissage
- Professionnalisation
- Candidature individuelle
- VAE

Jury habilité par le représentant territorial du Ministère du Travail, composé de professionnels du commerce/gestion.

Composition du jury

Professionnels du commerce et de la gestion de points de vente, habilités par le Ministère du Travail.

Évaluation basée sur la mise en situation, l'entretien technique, et le dossier professionnel.

Modalités de certification

- Parcours : Capitalisation des trois CCP via formation continue, apprentissage, professionnalisation, ou VAE.
- Examen : Dans un centre partenaire agréé par le Ministère du Travail.
- Validation partielle : Possibilité de valider les blocs individuellement.

Informations complémentaires



Passerelles

Correspondance partielle avec RNCP32291 (ancienne version du TP Manager d'Unité Marchande) :

- RNCP38676BC01 équivaut à RNCP32291BC01.
- RNCP38676BC02 équivaut à RNCP32291BC02.
- RNCP38676BC03 équivaut à RNCP32291BC03.

Validation : Les blocs peuvent être validés individuellement pour une équivalence partielle.



Plus d'informations

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

Contact : intertecforma@gmail.com, 32 Rue de Paris, 92100 Boulogne-Billancourt.

Référentiel : Activités, compétences, et évaluation disponibles sur [francecompetences.fr](https://www.francecompetences.fr).

Réseaux sociaux : Suivez INTERTEC FORMA sur LinkedIn pour les actualités et webinaires sur le commerce.

Supports remis aux stagiaires : LMS (modules e-learning, vidéos, fiches pratiques, quiz), modèles de tableurs (Excel), diaporamas (PowerPoint), guides RSE, Business Model Canvas, et maquettes préétablies pour l'examen certificatif.