

# TITRE MUM

## Titre professionnel Manager d'Unité Marchande

### Le diplôme

Un titre professionnel est une certification professionnelle délivrée par le ministère chargé de l'emploi. Tous les titres professionnels sont enregistrés dans le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Le titre professionnel atteste que son titulaire maîtrise les compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'activités professionnelles qualifiées. Il permet de favoriser l'évolution professionnelle ou le retour à l'emploi de son titulaire et s'obtient au terme d'un parcours de formation professionnelle ou par le biais de la validation des acquis de l'expérience (VAE).

### Durée de la formation

La formation dure **12 mois (490 heures)** et donne accès à un **diplôme de niveau 5 / Bac +2**

### Les débouchés

Le titulaire d'un Titre professionnel MUM peut intégrer un poste de Manager au sein du restaurant où il/elle a été formé(e).

Il/Elle peut aussi être employé(e) dans des entreprises de toute taille et de toute sorte : entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, entreprises de production ou de prestations de service (assurance, banque, immobilier, transport, location, communication), sites internet marchands.

Il/Elle peut se diriger vers un poste de responsable de magasin, chef de rayon, chef de vente...

Un manager d'unité marchande a 3 activités essentielles :

- le développement de la dynamique commerciale
- la gestion de la productivité et les résultats économiques
- la gestion de son unité marchande

### La rémunération de l'apprenti

Elle est calculée en pourcentage du SMIC. Elle varie en fonction de l'âge de l'apprenti et de sa progression dans le cycle de la formation :

Année d'exécution	Âge de l'apprenti			
	-18 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
1ère année	27%	43%	53%	100%
2ème année	39%	51%	61%	100%
3èmes année	55%	67%	78%	100%

Vérfifié le 01 janvier 2022

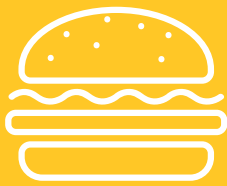
Source : [service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918](http://service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918)

### Conditions d'admission

- ★ Je suis titulaire d'un Bac/Bac +1 ou équivalent de niveau 4 (Brevet professionnel, DAEU, etc.) OU j'ai un niveau Terminale Générale/Technique OU un niveau seconde ou première avec 2 ans d'expériences professionnelles en lien avec le domaine du Titre.
- ★ Accessible pour les personnes en situation de handicap
- ★ Formation prise en charge à 100% dans le cadre d'un contrat d'apprentissage

### Profil du candidat

- ★ **Rigueur**, sens des **responsabilités**, sens du **relationnel**, prise d'**initiative mesurée**.
- ★ Être **dynamique**, **tenace**, **organisé**, **autonome**, **motivé** et **positif** pour fournir une prestation de qualité.
- ★ **Goût pour le travail en équipe**.



# TITRE MUM

## Le programme

### 1/ Développement de la politique commerciale dans un environnement omnicanal



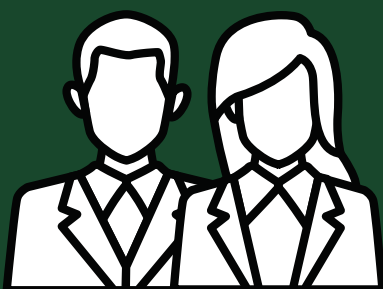
- Réalisation du merchandising
- Gestion et optimisation des stocks (Auto-formation sur la plateforme : Mc4u et Campus)\*
- Développer les ventes en omnicanal
- Qualité du service clients
- Communication digitale

### 2/ Optimisation de la performance économique et de la rentabilité financière

- Etablir des prévisions en fonction du marché et des préconisations de l'enseigne
- Construire un plan d'action en fonction des objectifs
- Analyser les résultats économiques et financiers
- Communication professionnelle
- Analyse des risques
- Règlementation comptable et financière

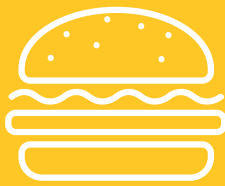


### 3/ Management de l'équipe de l'univers marchande



- Législation du travail et règlements intérieurs
- Connaissances des règles et des procédures HSCT (Hygiène, de Santé et des Conditions de Travail)
- Gestion des plannings (Auto-formation sur la plateforme : Mc4u et Campus)\*
- Gestion RH de l'équipe
- Connaissances des techniques de gestion des conflits
- Evaluation des collaborateurs
- Animation de l'équipe
- Mise en oeuvre du reporting
- Les Fondamentaux du Leadership - FL1\*

(\*sont inclus à la formation selon un planning pré-établi.

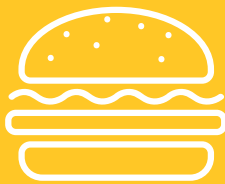


# TITRE MUM

## Les critères d'évaluation des compétences professionnelles

### 1/ Développement de la politique commerciale dans un environnement omnicanal

Compétences professionnelles	Critères d'évaluation
Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande	<ul style="list-style-type: none"><li>• Suivi des stocks</li><li>• Les quantités commandées sont adaptées</li><li>• La conformité des documents liés à la réception est vérifiée</li><li>• Les anomalies liées à la réception sont repérées et traitées</li></ul>
Piloter l'offre produits de l'unité marchande	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'offre produits est géré</li><li>• Le chiffre d'affaires ainsi que la rentabilité d'une ou plusieurs gammes de produits augmente</li><li>• Les plans d'actions mis en oeuvre sont pertinents</li></ul>
Réaliser le merchandising de l'unité marchande	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les règles de merchandising sont respectées</li><li>• Le droit et la réglementation relatifs au commerce sont respectés</li><li>• L'implantation des produits est efficace ou la mise en place de l'opération commerciale est cohérente</li><li>• L'analyse des résultats de l'implantation ou de l'opération commerciale est pertinente</li><li>• Les plans d'actions élaborés sont adaptés</li></ul>
Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal	<ul style="list-style-type: none"><li>• La stratégie commerciale de l'entreprise est respectée</li><li>• L'offre de service est améliorée</li><li>• Les argumentaires sont adaptés à l'offre produits</li><li>• Les actions de fidélisation sont adaptées à la situation</li></ul>

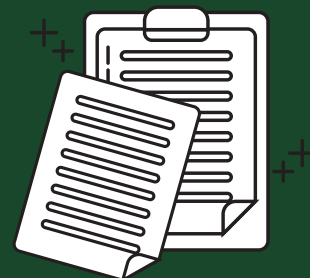


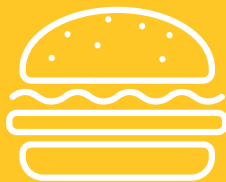
# TITRE MUM

## Les critères d'évaluation des compétences professionnelles

### 2/ Optimisation de la performance économique et de la rentabilité financière

Compétences professionnelles	Critères d'évaluation
Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande	<ul style="list-style-type: none"><li>• La méthodologie d'établissement du compte de résultat prévisionnel est pertinente</li><li>• Le compte de résultat prévisionnel est cohérent</li><li>• Le calcul des objectifs mensuels, hebdomadaires, quotidiens prend en compte les effets calendaires</li></ul>
Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le tableau de bord ou le compte de résultats est renseigné</li><li>• Les calculs commerciaux sont maîtrisés</li><li>• Les variations sont calculées et analysées</li><li>• Les ratios financiers sont calculés et analysés</li><li>• Le plan d'actions défini pour l'atteinte des objectifs commerciaux et financiers fixés est pertinent</li></ul>



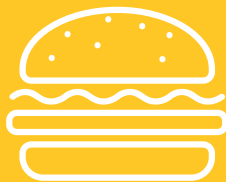


# TITRE MUM

## Les critères d'évaluation des compétences professionnelles

### 3/ Management de l'équipe de l'univers marchande

Compétences professionnelles	Critères d'évaluation
Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le besoin en ressources humaines est identifié</li><li>• Les candidatures sont sélectionnées à partir de critères définis</li><li>• Le parcours d'intégration individualisé est élaboré</li></ul>
Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les besoins humains sont adaptés à l'activité prévue</li><li>• La charge de travail est évaluée de manière réaliste</li><li>• La planification horaire respecte la réglementation</li><li>• La productivité est optimisée dans le respect de la réglementation</li></ul>
Accompagner la performance individuelle	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le niveau de maîtrise d'une compétence par un collaborateur est évalué</li><li>• Les freins et les leviers motivationnels sont identifiés</li><li>• Les indicateurs de performance du collaborateur sont analysés</li><li>• Les plans d'accompagnement et de la formation sont individualisés</li><li>• Les techniques de conduite d'entretien individuel sont explicitées</li></ul>
Animer l'équipe de l'unité marchande	<ul style="list-style-type: none"><li>• La pratique managériale est adaptée à la diversité des situations rencontrées</li><li>• Les techniques de simulation pour développer et entretenir la motivation sont pertinentes</li><li>• La préparation et la conduite de réunion sont explicitées</li><li>• Les briefings et débriefings sont adaptés à la situation</li></ul>
Conduire et animer un projet de l'unité marchande	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les enjeux du projet sont analysés</li><li>• Le budget prévisionnel est établi</li><li>• Le calcul des indicateurs de rentabilité est exact</li><li>• L'équipe est associée à l'élaboration du processus et à la réalisation du projet</li></ul>



# TITRE MUM

## Les modalités d'examens

Modalités	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
Mise en situation professionnelle	4h30 min	La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. Il élabore, à l'aide d'un logiciel de présentation, un diaporama présentant le projet et son déploiement.
Autres modalités d'évaluation le cas échéant :		
Entretien technique	1h45 min	L'entretien technique a lieu après la mise en situation.  <b>Il comporte trois parties :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Première partie : préparation (15min)</b> Le candidat prépare l'entretien, il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation</li><li>• <b>Deuxième partie (30min)</b> Pendant 10min, le candidat présente un diaporama réalisé lors de la mise en situation. Pendant 20min, le jury échange avec le candidat sur ses travaux</li><li>• <b>Troisième partie (1h)</b> 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.</li></ul>
Questionnaire professionnel	S/O	S/O
Questionnement à partir de production(s)	S/O	S/O
Entretien final	0h30 min	Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury vérifie la compréhension du métier et de son contexte d'exercice par le candidat.
Durée totale de l'épreuve pour le candidat		6h45 min