

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

A la MFR La Louisièrre

EN 1 AN

De mi-oct à fin août

NIVEAU 5 (ÉQUIVALENT BAC+2)

Formation professionnelle dispensée par blocs de compétences.

Un tremplin pour devenir :

- Responsable de magasin
- Manager, chef d'équipe
- Responsable de rayon
- Responsable d'agence



Poursuites d'études possibles :

- VAP
- Licence professionnelle



Examen :

- Titre délivré par le ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion d'un niveau 5 à partir d'épreuves ponctuelles en fin de formation
RNCP: N°38676
Date d'échéance de l'enregistrement : 03/03/2026

Quelques chiffres...

- 47% de réussite au Titre MUM session en août 2025 (soit 7 adultes sur 15 - 100 % de présence à l'examen)
- 100% : taux de persévérance en formation par an
- 0% : taux de rupture des contrats d'apprentissage

Statistiques - Indicateurs nationaux: <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Statuts

- ✓ Apprentissage jusqu'à 30 ans
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ Autres (ex: formation pour adultes, FTLV...)

⌚ Durée

- 14 semaines en formation
- 36 semaines en entreprise
- 490 heures en cours

L'ensemble de la formation doit être suivi.

↔ Rythme de l'alternance

- 1 semaine en formation
- 3 semaines en entreprise

➔ Pré-requis :

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (baccalauréat ou équivalent)
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation ou accord de financement.

➔ **Conditions d'admission et délais d'accès :** Après retour du dossier de candidature, entretien de recrutement, réponse sous 20 jours ouvrables puis positionnement à l'entrée en formation.

Tarif

Frais liés à la restauration et au fonctionnement : 83.42 €/mois de septembre à août, hors déduction de l'aide forfaitaire et solidaire des OPCO.
Arrhes à verser à l'inscription : 30.00€ (remboursables en cas d'annulation)

Formation gratuite pour les apprentis.

Pour la formation continue, possibilité de prise en charge des frais de formation par Transition Pro, France Travail, le CPF et/ou auto-financement.

Pour plus de détails nous consulter.

Accessibilité Handicap



Bâtiment aux normes d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite. Accès à la formation: nous consulter pour étudier la faisabilité avec notre référent handicap, Mme MALEYROT - 02 51 91 29 29.

MFR La Louisièrre
25 Rue de Beaurepaire
85500 LES HERBIERS

Contactez-nous !

☎ 02 51 91 29 29

✉ mfr.cfa.louisierre@mfr.asso.fr

🌐 www.cfalalouisierre.fr



MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

LA Louisièrre
COMMERCE & VENTE

COMMERCE & VENTE
ART FLORAL
FUNÉRAIRE

➔ LA FORMATION A LA LOUISIERE

Bloc 1

Développer la dynamique commerciale de l'unité

Compétences ciblées :

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre produit de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising
- Développer la vente de produits et de services



Bloc 2

Manager l'équipe de l'unité marchande

Compétences ciblées :

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande
- Valoriser le capital humain dans son entreprise



Bloc 3

Optimiser la performance économique et la rentabilité

Compétences ciblées :

- 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

Une évaluation écrite et orale à chaque fin de blocs de compétences



Le programme comprend des modules de développement personnel visant à consolider les compétences relationnelles, la gestion du stress et la posture managériale.

➔ LA FORMATION EN ENTREPRISE

Types d'entreprises d'accueil

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires, spécialisés, prestations de services
- Magasins traditionnels
- Magasins d'usines, showrooms



Objectifs/Compétences développées

- Conseiller, vendre et fidéliser le client
- Animer et dynamiser l'offre produit
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité
- Manager une équipe commerciale
- Mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale

