

Mercredi 6 décembre 2023

Itemm

Institut technologique européen
des métiers de la musique

Portes Ouvertes digitales de l'ITEMM

**Titre Professionnel (RNCP)
Manager des Unités Marchandes
Spécialités produits musicaux**

Jacques-Axel GUILLEUX

L'ITEMM est certifié pour ses "actions de formations"
et "actions de formation par apprentissage".

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Merci pour votre attention

- Merci de bien vouloir couper vos micros et caméras
- Merci de ne pas toucher aux pop-ups qui vont apparaître
- Vous pouvez poser vos questions via le chat à droite de vos écrans. Nous y répondrons après la présentation.



Itemm
Institut technologique européen
des métiers de la musique

01.

Le titre & les prérequis



Les atouts d'une formation commerciale au sein de l'ITEMM

- Une équipe pédagogique spécialiste de la vente dans l'environnement musical
- Des partenaires et intervenants professionnels du secteur de la musique
- Un pôle recherche et innovation sur les enjeux techniques, numériques et environnementaux du secteur musical
- Un parc instrumental dédié au prêt et à la pratique musicale
- Des ateliers de réparation / maintenance / fabrication en facture instrumentale



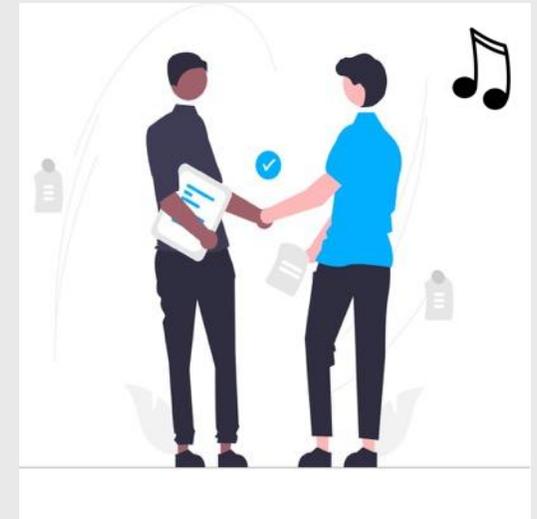
02. Le titre et les prérequis

Le titulaire du titre MUM spécialisé en produits musicaux, souvent lui-même musicien ou amateur de musique :

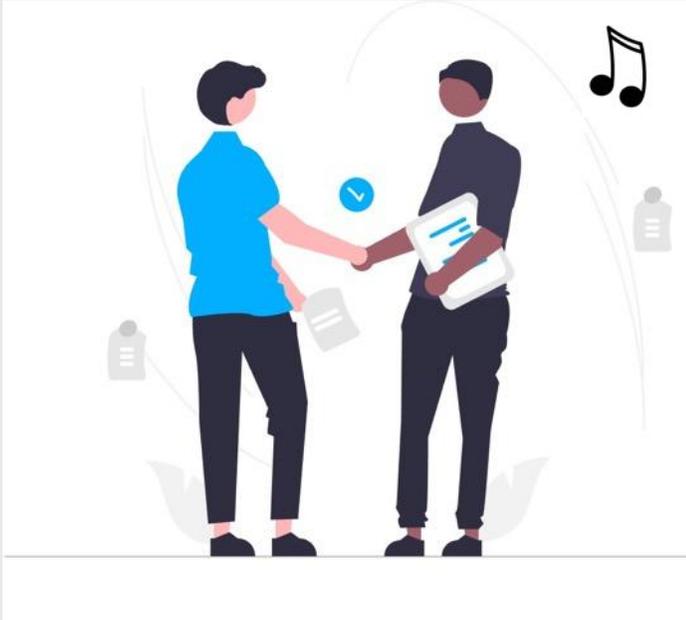
- Informe
- Conseille
- Assiste

Une clientèle de professionnels et d'amateurs dans ses achats d'instruments, d'accessoires, de partitions, de supports musicaux, de matériel technique, etc.

De plus, il gère un portefeuille clients, les flux de marchandises, les résultats économiques et peut manager une équipe.



02. Le titre et les prérequis



Les apports de la formation

Le titulaire de ce titre connaît le marché de la musique, les professionnels du secteur et les produits musicaux.

Il maîtrise des connaissances en culture musicale, en histoire de la musique, en acoustique et en organologie.

Il réalise l'entretien et la maintenance de base des instruments de musique.

02. Le titre et les prérequis

- **Projet professionnel** en lien avec commerce et la vente dans le secteur de la musique.
- **Certification de niveau 4** : Niveau Baccalauréat ou titre équivalent.
- **Âge** :
 - Apprentissage : jusqu'à 29 ans révolus.
 - Sans limite d'âge pour un candidat reconnu comme travailleur handicapé (RQTH) ou ayant un projet professionnel de création ou de reprise d'entreprise.
 - Contrat de professionnalisation : jusqu'à 25 ans ou plus de 26 ans pour les demandeurs d'emploi.
- **Qualités attendues** :

Écoute, sens de la communication, curiosité, sensibilité musicale.

02.

Les modalités et contenus de formation



Itemm

Institut technologique européen
des métiers de la musique

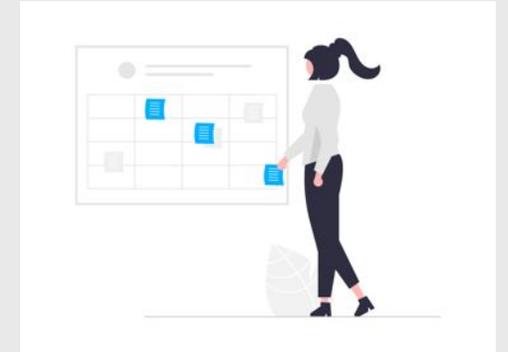
02. Modalités et contenus la formation

Durée et organisation

Formation accessible uniquement en alternance :
24 mois dont 20 semaines à l'ITEMM.

Les **20 semaines** sont organisées autour de **3 blocs de compétences professionnelles**.

Les autres semaines se déroulent via l'alternance au sein de l'entreprise recevant l'apprenant.



02. Modalités et contenus la formation

LES BLOCS

BLOC 1 (280 heures) - Développer la dynamique commerciale d'un rayon ou d'un magasin de vente de produits musicaux dans un environnement omnicanal (Commerce digital, réseaux sociaux, etc.).

- Vente traditionnelle / expérientielle / digitale, marketing et merchandisage des produits musicaux
- Connaissance des produits musicaux
- Mise en place de plan d'actions : création d'animations culturelles et musicales génératrices de fréquentation et de chiffre d'affaires
- Connaissances techniques d'entretien et de maintenance des instruments de musique de premier niveau
- Connaissances en organologie

02. Modalités et contenus la formation

LES BLOCS

BLOC 2 (280 heures) - Optimiser la performance et la rentabilité financière d'un rayon ou d'un magasin de vente de produits musicaux.

- Connaissance du marché de la musique et de ses acteurs
- Réalisation de prévisionnels économiques et financiers en lien avec ce marché
- Gestion des résultats économiques et financiers des ventes de produits musicaux
- Gestion des stocks / des flux des marchandises spécifiques aux magasins de musique
- Les enjeux de l'import/export : connaissances des réglementations douanières et fiscales du commerce
- Les enjeux environnementaux : connaissances et sensibilisation à l'écoresponsabilité, connaissances de la réglementation et des mesures environnementales en lien avec les produits musicaux et les matériaux associés
- Connaissances en culture musicale, en histoire la musique et en acoustique

02. Modalités et contenus la formation

LES BLOCS

BLOC 3 (140 heures) - Manager l'équipe d'un rayon ou d'un magasin de vente de produits musicaux.

- Conduite et animation d'une équipe
- Organisation et optimisation du travail de son équipe
- Connaissance des réglementations sociales et sanitaires, et des risques sécurité/santé
- Connaissances sur les Conventions collectives et les branches professionnelles
- Connaissance et mise en œuvre de différents types de management

02. Modalités et contenus la formation

Les dates de formation sur 2023/2025* :

BLOC 1

**Du 02 octobre au 20 octobre 2023 / Du 13 novembre au 01 décembre 2023
Du 22 janvier au 02 février 2024**

BLOC 3

Du 11 mars au 24 mars 2024 / Du 2 avril au 05 mai 2024

BLOC 2

**Du 30 septembre au 28 octobre 2024 / Du 12 novembre au 29 novembre 2024
Du 23 janvier au 03 février 2025**

Préparation au titre et examens : juin-juillet 2025

*** Dates prévisionnelles en cours de validation définitives.**

02. Modalités et contenus la formation

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation :

Cours présentiels et distanciels

Alternance de périodes en entreprise et à l'ITEMM

Modalités d'évaluation :

auto-évaluation, évaluation continue, examen à l'issue de chaque bloc

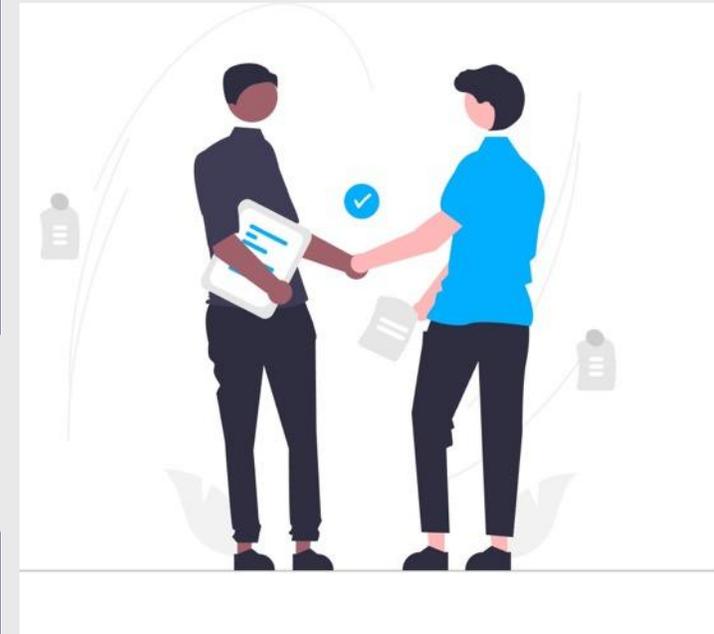
Débouchés et poursuites d'études

Débouchés

- En structure de vente : vendeur spécialisé, chef de rayon, manager de rayon / d'univers commercial, responsable de magasin / de point de vente, gérant de magasin, gestionnaire de centre de profit, etc.
- Auprès de fabricants, distributeurs ou importateurs de marques de produits musicaux : commercial, assistant chef de produits, chef de produits, etc.

Suite de parcours

- Licence pro, Bachelor, diplôme ou titre de niveau 6 dans le commerce et la vente.

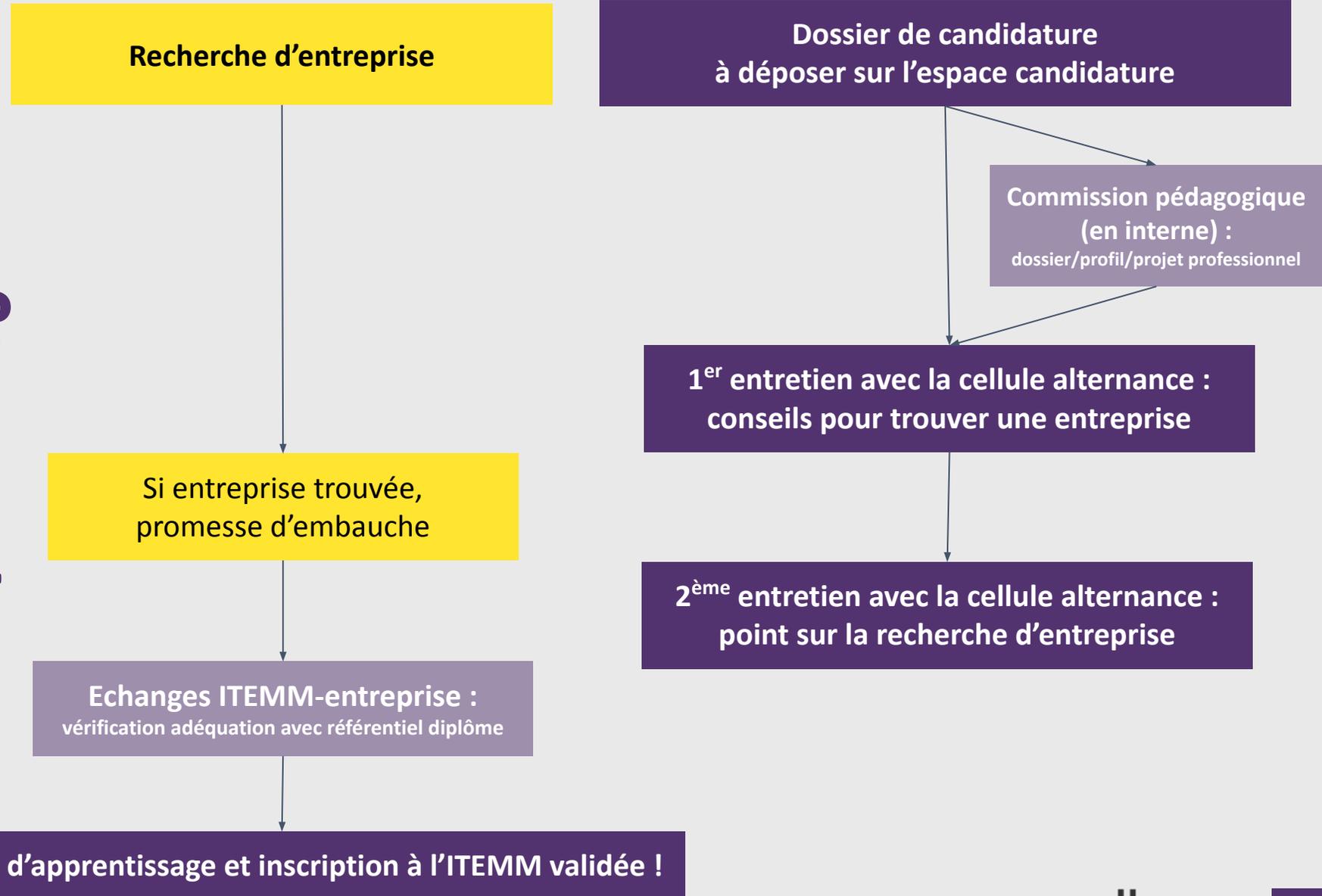


Comment déposer votre candidature en titre MUM ?



www.itemm.fr

Possibilité de candidater sur Parcoursup, mais candidater également sur itemm.fr



Personnes ressources

Véronique DALMONT
Responsable administrative du pôle formations
veronique.dalmont@itemm.fr

Mariane BUON
Cellule alternance
mariane.buon@itemm.fr

Flavie GUITTOT
Assistante pédagogique
flavie.guittot@itemm.fr

Sylvie DUBOIS
Financements
sylvie.dubois@itemm.fr

Gaëlle CHAILLOU
Référente handicap
gaelle.chailloou@itemm.fr

Alexandre JOUSSEAUME
Référent accompagnement social
alexandre.jousseau@itemm.fr

Jacques-Axel GUILLEUX
Responsable de la section commerce
Jacques-axel.guilleux@itemm.fr

Transport, logement et restauration

- Tramway à proximité
- Gare SNCF à 25 minutes
- De nombreux points de restauration autour de l'ITEMM
- Toutes les informations sur notre site :

Hébergement :

<https://itemm.fr/itemm/campus-itemm/hebergement/>

Restauration :

<https://itemm.fr/itemm/campus-itemm/restauration/>





Itemm

Institut technologique européen
des métiers de la musique

PORTES OUVERTES

L'ITEMM OUVRE SES PORTES
LE SAMEDI 10 FÉVRIER 2024 !

VENEZ RENCONTRER NOTRE ÉQUIPE DE
FORMATEURS ET ÉCHANGER AVEC NOS ÉLÈVES

Lutherie - Réparation / Accord - Commerce - Régisseur du Son



Itemm

Institut technologique européen
des métiers de la musique

Merci.

Avez-vous des questions ?

CONTACT

Formations en alternance

Mariane Buon

02 43 39 39 03

mariane.buon@itemm.fr

