



VENUS CONSULTING



FORMATION

Assistant Manager d'Unité Marchande



ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



OBJECTIFS :

- Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Animer l'équipe d'une unité marchande.

PUBLIC :

Tous publics

PRÉREQUIS :

Avoir atteint le niveau de la classe de 1re ou équivalent.
ou Posséder un CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (anciennement V) dans les métiers de la vente ou des services à la clientèle, accompagné d'au moins un an d'expérience professionnelle.

PROGRAMME

RÔLE DE L'ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

L'assistant manager d'unité marchande joue un rôle central dans l'attrait de l'unité marchande, la gestion des approvisionnements, et la stimulation des ventes. Il assure une animation quotidienne de l'équipe, la mobilisant pour atteindre les objectifs de vente.

En collaboration étroite avec son équipe et dans le souci de maintenir la cohérence du parcours client, l'assistant manager d'unité marchande cultive et renforce l'aspect commercial et attractif de l'unité, en tenant compte de l'offre de produits et des habitudes de consommation des clients. Il veille à la réalisation des objectifs commerciaux et à la mise en place efficace des services à la clientèle.

La coordination de l'activité de l'équipe relève également des responsabilités de l'assistant manager d'unité marchande. En collaboration avec son supérieur hiérarchique, il peut contribuer au processus de recrutement de nouveaux membres de l'équipe, ainsi que préparer et mettre en oeuvre des parcours d'intégration individualisés.

Le titre professionnel d'Assistant(e) Manager d'Unité Marchande de niveau 4
Le titre est structuré en deux blocs de compétences, également désignés sous l'appellation de CCP (Certificat de Compétences Professionnelles). Chaque bloc de compétences type englobe les aptitudes nécessaires à son accomplissement.

BLOC 1 : Amélioration de la performance commerciale d'une unité marchande dans un contexte omnicanal

Ce bloc comprend les activités suivantes sur une durée de 150 heures :

- Mise en place du merchandising.
- Contribution au développement des ventes de services et de produits.
- Analyse des résultats économiques et financiers, ainsi que la création de plans d'actions visant à atteindre les objectifs fixés.

BLOC 2 : Gestion de l'équipe au sein d'une unité marchande

Ce bloc comprend les activités suivantes sur une durée de 150 heures :

- Contribution active au processus de recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe.
- Coordination des activités de l'équipe, y compris l'ajustement de la planification horaire.

Mobilisation quotidienne de l'équipe pour garantir une performance optimale.