

TITRE PROFESSIONNEL

RNCP 41852 – Niveau 4 (Bac)

ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Une formation certifiante permettant d'acquérir les compétences nécessaires pour participer au pilotage d'une unité marchande et animer une équipe commerciale.



E-LEARNING

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

Cette formation est éligible au Financement CPF

MODALITÉ D'ACCÈS : Les inscriptions se font par mail à conseiller@venusconsulting.fr ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (conseiller@venusconsulting.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

TITRE PROFESSIONNEL ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



OBJECTIFS VISÉS

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

PUBLIC Tous publics	PRÉREQUIS Niveau 3 validé (CAP/BEP) + expérience dans le commerce	COMPÉTENCES ACQUISES Délivrance après passage de l'examen du titre professionnel Assistant manager UM
-------------------------------	--	--

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES E-learning (accompagné d'une assistance technique et pédagogique)	DURÉE 300 HEURES
---	----------------------------

Présentation du métier

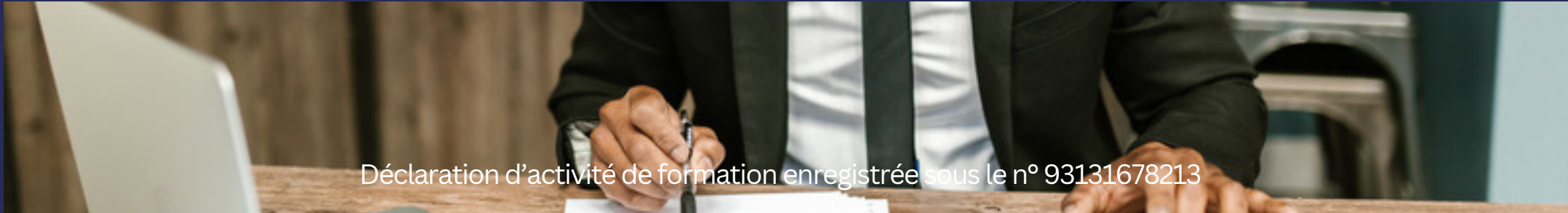
Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise et afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, l'assistant manager d'unité marchande participe à l'attractivité de l'unité marchande, à la gestion des approvisionnements et au développement des ventes. Il anime l'équipe au quotidien et la mobilise pour atteindre les objectifs commerciaux. Il seconde le manager d'unité marchande et peut le remplacer en cas d'absence. Il intervient directement sur la surface de vente, dans les réserves ou dans les espaces administratifs de l'unité marchande.

Objectifs de la formation

- À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande
 - participer à la gestion des approvisionnements et au merchandising
 - contribuer au développement des ventes
 - analyser les performances commerciales et proposer des ajustements
 - coordonner l'activité d'une équipe commerciale
 - mobiliser l'équipe pour atteindre les objectifs de vente.

Organisation de la formation

Durée indicative : 300 heures
La formation est organisée autour de 2 blocs de compétences (CCP).



TITRE PROFESSIONNEL ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



OBJECTIFS VISÉS

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

PUBLIC Tous publics	PRÉREQUIS Niveau 3 validé (CAP/BEP) + expérience dans le commerce	COMPÉTENCES ACQUISES Délivrance après passage de l'examen du titre professionnel Assistant manager UM
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES E-learning (accompagné d'une assistance technique et pédagogique)	DURÉE 300 HEURES	

PROGRAMME

Bloc de compétences 1

Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Compétences visées

- gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- réaliser le merchandising
- participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- analyser les objectifs commerciaux et les indicateurs de performance.

Contenus pédagogiques

- gestion des approvisionnements
- gestion des stocks et prévention des ruptures
- mise en rayon et implantation des produits
- merchandising et attractivité commerciale
- participation aux opérations commerciales
- analyse des indicateurs commerciaux
- optimisation de l'expérience client.

Bloc de compétences 2

Animer l'équipe d'une unité marchande

Compétences visées

- contribuer au recrutement et à l'intégration des collaborateurs
- coordonner l'activité de l'équipe et ajuster la planification
- mobiliser les membres de l'équipe au quotidien.

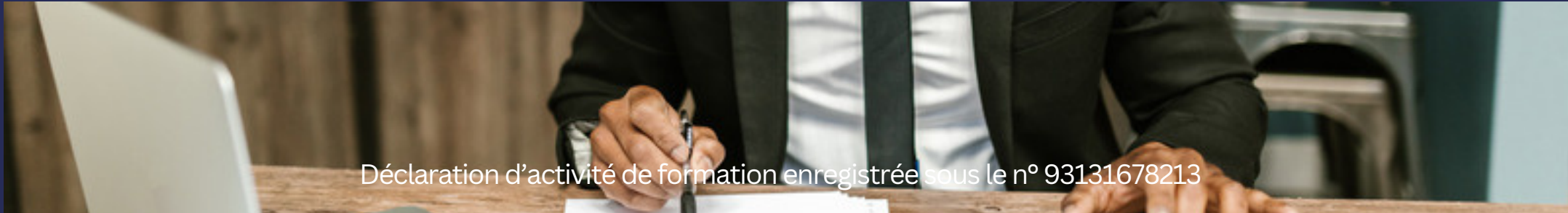
Contenus pédagogiques

- organisation du travail et planification
- communication managériale
- animation d'équipe
- accompagnement des collaborateurs
- gestion des conflits
- motivation et cohésion d'équipe.

Compétences transversales

L'assistant manager d'unité marchande est également capable de :

- respecter et faire respecter les règles de santé et sécurité au travail
- transmettre les consignes oralement et par écrit
- utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion
- réaliser une veille sur les produits et services.



TITRE PROFESSIONNEL ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



OBJECTIFS VISÉS

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

PUBLIC	PRÉREQUIS	COMPÉTENCES ACQUISES
Tous publics	Niveau 3 validé (CAP/BEP) + expérience dans le commerce	Délivrance après passage de l'examen du titre professionnel Assistant manager UM

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES	DURÉE
E-learning (accompagné d'une assistance et pédagogique)	300 HEURES

PROGRAMME

Validation de la certification

Le titre professionnel est obtenu après validation de l'ensemble des blocs de compétences.
Il peut également être obtenu progressivement par capitalisation des certificats de compétences professionnelles (CCP).

Modalités d'évaluation

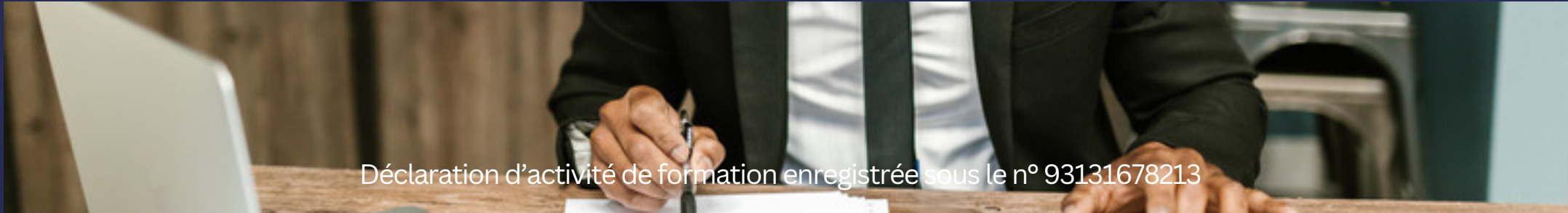
- Les compétences sont évaluées par un jury au vu :
- d'une mise en situation professionnelle ou d'un projet réalisé en amont
 - d'un entretien technique et d'un questionnement professionnel
 - d'un dossier professionnel présentant les pratiques du candidat
 - des résultats obtenus en cours de formation.

Secteurs d'activité

- L'emploi s'exerce notamment dans :
- grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
 - boutiques et commerces spécialisés
 - négoces interentreprises.

Débouchés professionnels

- Le titulaire du titre peut exercer notamment les fonctions suivantes :
- assistant responsable de magasin
 - assistant de magasin
 - adjoint de rayon
 - second de rayon
 - responsable adjoint de magasin
 - directeur adjoint de magasin
 - assistant manager.



TITRE PROFESSIONNEL ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



Modalités d'examen Titre Professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande

En présentiel en centre d'examen à Marseille

L'évaluation des compétences est réalisée par un jury professionnel habilité par le Ministère du Travail. Elle permet de vérifier la maîtrise des compétences nécessaires à l'exercice du métier d'assistant manager d'unité marchande.

La durée totale de l'épreuve est de 5 h 40.

1. Mise en situation professionnelle

Durée : 3 h 15

La mise en situation se présente sous la forme d'une étude de cas dans un contexte de magasin fictif.

Le candidat réalise notamment les travaux suivants :

- contrôle d'une livraison et identification des anomalies
- validation et ajustement d'une proposition de commande
- analyse d'une situation de vente, de conseil ou de fidélisation
- calcul et analyse d'indicateurs commerciaux
- analyse d'un tableau de bord et proposition d'un plan d'actions
- sélection d'une candidature
- préparation d'un parcours d'intégration
- ajustement d'un planning de travail et répartition des tâches

Les travaux sont réalisés sur ordinateur à partir d'un dossier comprenant les consignes et les documents nécessaires.

2. Entretien technique

Durée : 1 h 25

L'entretien technique se déroule obligatoirement après la mise en situation professionnelle.

Il comprend quatre parties :

1. Préparation – 15 minutes

Le candidat prépare l'entretien à partir de ses travaux.

2. Échange avec le jury – 30 minutes

Le jury interroge le candidat sur les travaux réalisés lors de la mise en situation.

3. Questionnement sur la gestion commerciale – 20 minutes

Le jury questionne le candidat sur :

- la gestion des approvisionnements
- le développement des ventes et le parcours d'achat client.

4. Questionnement sur le management – 20 minutes

Le jury évalue la compétence :

- mobiliser les membres de l'équipe au quotidien.

3. Questionnement à partir d'une production

Durée : 30 minutes

En amont de la session, le candidat prépare un diaporama relatif au merchandising.

L'épreuve comprend :

- 20 minutes de présentation du diaporama par le candidat
- 10 minutes d'échange avec le jury.

4. Entretien final

Durée : 30 minutes

Cet entretien permet au jury :

- d'échanger avec le candidat sur son dossier professionnel
- de vérifier la compréhension globale du métier
- d'évaluer la capacité du candidat à exercer les missions d'assistant manager d'unité marchande.

Déroulement de l'examen du titre professionnel

Épreuve	Durée
Mise en situation professionnelle	3 h 15
Entretien technique	1 h 25
Questionnement à partir d'une production	30 min
Entretien final	30 min
Durée totale :	5 h 40