

Eligible au
CPF
13166

Titre Professionnel



Assistant manager d'unité marchande, niveau 4

Le titre professionnel de : Assistant manager d'unité marchande niveau 4 (code RNCP : 1893) se compose deux activités types, chaque activité type comportant les compétences nécessaires à sa réalisation. A chaque activité type correspond un Certificat de Compétences Professionnelles.

Le métier

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, 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, la mobilise pour atteindre les objectifs de vente. En collaboration avec l'équipe et afin de maintenir la continuité du parcours client, l'assistant manager d'unité marchande entretient et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients. Il s'assure de la réalisation des objectifs commerciaux.

L'assistant manager d'unité marchande coordonne l'activité de l'équipe. Il peut, avec son responsable hiérarchique, contribuer au recrutement de nouveaux membres de l'équipe, préparer et mettre en œuvre un parcours d'intégration individualisé. L'assistant manager d'unité marchande respecte et fait respecter les règles d'hygiène et de sécurité, de sûreté, de qualité de vie au travail (QVT) et de protection de la santé au travail. Il se sert couramment des applicatifs et outils de gestion de l'entreprise

Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires doivent être capable de :

- Appliquer les bonnes techniques du merchandising.
- Maîtriser la gestion du stock.
- Traiter les réclamations du client et Dynamiser les ventes.
- Motiver, contrôler, encadrer et accompagner son équipe.
- Contrôler et analyser les résultats économiques

Moyens pédagogiques

Présentiel, digital et Blended Learning -Powerpoint - plateforme collaborative Districom formation - visioconférence - tableau blanc interactif partagé

CCP1893BC01 – Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- 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, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie
- Animer, motiver et accompagner les membres de l'équipe

CCP1893BC02– Animer l'équipe d'une unité marchande

- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

Admission

Inscription à la formation selon l'objectif : Parcours Titre ou Parcours Certificat de compétences professionnelles

Inscription par la VAE : Accompagnement de 24H (sous conditions d'éligibilité)

Pré Requis

Etre titulaire d'un niveau 3 ou d'un niveau d'expérience équivalent. Avoir un projet professionnel dans le secteur du commerce validé par une première expérience ou un premier contact avec le métier.

Capacités et aptitudes

Vous avez le sens du service et de la relation client, Vous êtes autonome, Vous avez une bonne présentation, Vous êtes dynamique.

Accessibilité aux personnes handicapés

Prix : Nous consulter

Débouchés : Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement les Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, Boutiques, Négoce inter-entreprises.

Les types d'emplois accessibles sont les suivants : Manager d'unité marchande, chef de département, responsable de magasin

Les formations complémentaires

Formation complémentaire permettant d'atteindre le niveau 5 (BAC +2) : Manager d'Unité Marchande, Négociateur Technico-Commercial



EURL - CODE NAF 8559A – SIRET 75163954300048 - OF 95 97 01764 97
2^{ème} étage – Immeuble la palmeraie –
Moudong Nord - 97 122 BAIE – MAHAULT
Tél : 05 90 25 32 43 - E-mail : info@districomformation.com



MODULES DU TITRE PROFESSIONNEL AMUM
" Assistant Manager d'Unité Marchande"

	Durée
CCP 1 - Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal	164
MODULE 1 – Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande	
MODULE 2 – Réaliser le merchandising	
MODULE 3 – Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client	
MODULE 4 – Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie	
CCP 2 – ANIMER L'ÉQUIPE DE L'ESPACE DE VENTE	99
MODULE 5 – Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe	
MODULE 6 – Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire	
MODULE 7 – Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien	
Volume horaire modules du titre professionnel	263
MODULES TRANSVERSAUX	
MODULE 12 – Techniques de recherche d'emploi	
MODULE 13 – R.S.E	
MODULE 14 – P.N.L	
MODULE 15 – Droit social (I.R.P, contrats, bulletin de paie)	
MODULE 16 – Anglais	
MODULE 17 – Bureautique	
Volume horaire modules transversaux	146
ÉVALUATION & CERTIFICATION	
Accueil & Plateforme collaborative	
Préparation et rédaction du dossier professionnel	
Examen blanc	
Bilan intermédiaire à 6 mois	
CERTIFICATION - Évaluation finale	
Volume horaire évaluation et certification	78
VOLUME TOTAL DE LA FORMATION DU TITRE PROFESSIONNEL.	487 heures
Méthodes d'évaluations :	Évaluations en cours de formation - Session de validation
Contact :	0590 25 32 43 – admission sur entretien + test de positionnement si nécessaire
Mail :	info@districomformation.com