



INSTITUT DES METIERS NETWORK

# OF CFA – IDMN GROUP

## Assistant(e) Manager d'Unité Marchande

### Titre professionnel de niveau IV – RNCP35233

Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion

#### Contexte :

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.

#### Objectifs :

- Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Animer l'équipe d'une unité marchande et contribuer au recrutement de nouveaux collaborateurs.
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie.
- Coordonner et planifier l'activité de l'équipe et mobiliser les membres de l'équipe au quotidien.

**Public visé :** La formation est ouverte à tout public (demandeurs d'emploi, salariés) souhaitant évoluer dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

#### Prérequis et modalités d'accès :

- Attester d'un niveau de scolarité de fin de 3<sup>ème</sup> ou équivalent.
- Evaluation de la motivation et des acquis en lien avec la formation visée.
- Possibilité de s'inscrire toute l'année.

1

<b>Suivi de l'exécution et évaluation des résultats</b>  Alternance de contenu théorique et de mise en pratique  Evaluation en cours de formation (ECF)  Dossier professionnel  Examen de certification devant un jury final pour l'obtention du Titre Professionnel d'Assitant(e) Manager d'Unité Marchande de niveau IV du Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion  Possibilité de validation par blocs de compétences	<b>Durée et horaires</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 12 mois en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation</li><li>• 1 jour de formation et 4 jours d'apprentissage en entreprise par semaine</li></ul>	<b>Tarif</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pris en charge par l'OPCO de la branche dans le cas d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.</li><li>• 6733 € en fonction de l'IDCC de votre OPCO.</li></ul>
	<b>Equipe pédagogique</b>  Nos formateurs possèdent une expertise et une expérience avérée dans leur domaine	<b>Lieu</b>  CFA Institut des Métiers Network 260 rue du Puech Radier 34970 Lattes  <b>Nous contacter :</b>  04.11.93.11.20 pedagogie@i2mc-formations.fr

***Nous avons la possibilité de vous faire valider un ou des blocs de compétences.***



# OF CFA – IDMN GROUP

CCP1 : Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

CCP2 : Animer l'équipe d'une unité marchande

## Plan de formation (406 heures au total)

### Intégration

- Découverte emploi, formation, alternance.

### Module 1 : Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

#### I. Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

- Les anomalies liées à la livraison sont repérées et signalées.
- Les propositions d'actions correctives sont pertinentes.
- Les principes de sécurité et d'optimisation de l'effort sont appliqués.

#### II. Réaliser le merchandising

- L'analyse des résultats de l'implantation ou de l'opération commerciale est pertinente.
- Les ajustements proposés sont adaptés.
- Les mesures de prévention des risques sont adaptées et mises en œuvre.

#### III. Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client

- La réponse à la demande du client est adaptée et prend en compte son parcours d'achat.
- Les techniques et procédures d'encaissement sont maîtrisées.
- Les actions de fidélisation sont adaptées à la situation.

#### IV. Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie

- Les procédures et les règles de gestion commerciales internes sont respectées.
- Les calculs commerciaux sont maîtrisés.
- Les indicateurs de performance sont analysés.

### Module 2 : Animer l'équipe d'un espace de vente

#### I. Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe

- Les candidatures sont sélectionnées à partir de critères définis.
- Le profil du candidat est en adéquation avec la fiche de poste.
- Les formalités administratives liées au recrutement sont réalisées.

#### II. Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire

- Les tâches et leurs priorités sont identifiées.
- La charge de travail est évaluée de manière réaliste.
- Les horaires de travail respectent la réglementation.

#### III. Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

- Les résultats sont présentés à l'équipe de manière précise.
- Les consignes sont transmises en donnant du sens.
- L'analyse des activités commerciales est pertinente.

2



# OF CFA – IDMN GROUP

## Révision et validation du titre

- Révision et mise en situation pour le passage du titre.
- Préparation des supports obligatoires.
- Evaluation du parcours de formation remis au jury avec la remise du livret ECF.
- Exercices de coaching individuel et collectif permettant d’avoir la bonne posture du métier lié à la formation.

## Débouchés visés par la certification :

- Assistant(e) responsable de magasin
- Assistant(e) de magasin
- Adjoint(e) de rayon
- Second de rayon
- Adjoint(e) responsable de magasin / adjoint de magasin
- Responsable adjoint(e) / adjoint(e) responsable
- Directeur(rice) de magasin adjoint(e) / directeur(rice) adjoint(e)
- Assistant(e) manager

**Taux de réussite 2023** : non disponible – mise en place de la certification en juin 2024.



INSTITUT DES METIERS NETWORK