



Assistant Manager d'Unité Marchande RNCP35233

Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat le Titre Professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande de niveau 4 (équivalent BAC), délivré par le Ministère du Travail.

Public visé

- Futurs assistants de managers, managers débutants, adjoints de responsable de magasin et manager de rayon, chef de secteur en poste.
- Créateurs et repreneurs d'une unité commerciale (point de vente, boutique, supérette, restaurant, etc.). Futurs franchisés dans le commerce.
- Chef de rayon, acheteur voulant prendre la direction d'une unité commerciale

Pré requis :

Aucun

Objectifs du programme

1. Développer la dynamique 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.

2. 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.

Compétences transversales de l'emploi

- mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail
- transmettre les consignes oralement et par écrit
- utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande
- réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande

Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 6 volets :

1. 11 parcours de e-learning comprenant au total 305 vidéos de formation enregistrées par 171 experts différents.
2. 11 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours avec délivrance d'une note.
3. Etude et tests finaux de 2 livres (Action commerciale, Comment être un bon manager) sous format numérique qui complètent les parcours de formation.
4. Entretiens individuels en visio de debriefing des résultats des examens et de l'étude des parcours, avec un consultant confirmé.
5. Exercices de préparation à l'examen de certification à partir d'annales.
6. Assistance à la préparation du dossier professionnel à soumettre au jury.

Contenu du programme

Bloc de compétences 1 : Développer la dynamique commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

5 parcours de e-learning enregistrés par 69 experts différents

- Je gère l'assortiment d'un rayon - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère une unité commerciale – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je mets en place un marketing opérationnel – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'optimise mes achats et les stocks – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'organise l'entreprise avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Bloc de compétences 2 : Animer l'équipe d'une unité marchande

6 parcours de e-learning enregistrés par 102 experts différents

- J'adopte des comportements personnels gagnants – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mes soft skills professionnels – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je constitue mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je motive mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'organise la sécurité au travail – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

La durée moyenne d'un parcours est de 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Modalités d'admission

Admission après entretien

Certification

Titre professionnel Assistant Manager Unité Marchande, délivré à l'issue de la formation, si ce le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.

[Voir sur ce lien les conditions d'examen de certification pour obtenir un titre professionnel](#)

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35233/>

TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

Heures de e-learning : 93 H

Heures de tests de connaissances : 13 H

Etude de 2 livres numériques : 80 H

Temps d'accompagnement : 11 H

Préparation de la certification : réalisation des cas pratiques des annales des années précédentes et études des corrections : 15 H

Assistance dans la préparation du dossier professionnel : 4 H

Temps total de formation : 216 H

DUREE DE PROGRAMME DE FORMATION : 6 mois

PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : [Demander les conditions de partenariat](#) – commercial@forces.fr

Particulier ou entreprise : [Demander un devis](#)

2 480 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr

