

TITRE PRO – Assistant Manager d'Unité Marchande

RNCP35233



MINISTÈRE
DU TRAVAIL,
DE L'EMPLOI
ET DE L'INSERTION

Liberté
Égalité
Fraternité

Date d'enregistrement de la certification : 16/02/2021

OBJECTIFS



- **Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation des clients** en respectant la stratégie commerciale de l'entreprise
- **Participer à l'attractivité de l'unité marchande** pour attirer et retenir les clients
- **Optimiser la gestion des approvisionnements et soutenir le développement des ventes**
- **Animer et mobiliser l'équipe au quotidien** pour atteindre les objectifs de vente fixés



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Public concerné : Toute personne souhaitant être formée au métier d'assistant manager des unités marchandes

Prérequis : niveau CAP/BEP (niveau 3) + test de positionnement



MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

Inscription entrées/sorties **en permanence**.

Entretien individuel et possibilités de semaine d'immersion

Type de contrat : Contrat d'apprentissage

Formations accessibles à toute personne en situation de handicap



COÛT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est **pris en charge par l'Opco** de l'entreprise.

Elle est donc **totalelement gratuite pour les alternants** (pas de frais d'inscriptions ou d'équipements).



QUALIFICATION DES INTERVENANTS :

Formateurs expérimentés avec une expérience professionnelle en commerce

Maîtrise de la plateforme elearning et de la totalité des parcours de formation multimodale :
(coaching présentiel et distanciel, face à face pédagogique...)



MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES :

Attribution hebdomadaire de parcours de formation sur une plateforme elearning favorisant l'apprentissage et les échanges collaboratifs.

L'avancée dépend de l'**acquisition d'un niveau prédéterminé, avec évaluation** pour chaque parcours. La plateforme offre des **interactions synchrones et asynchrones**, incluant : parcours de connaissances, travaux pratiques, fiches vocabulaire, exercices, travaux d'analyse, révisions, et projets personnalisés.

Un **appel hebdomadaire avec le formateur** fait le point sur les progrès et les obstacles. Une **hotline est disponible pour assistance pédagogique et technique**. Le formateur se rend sur site tous les 6 à 8 semaines pour évaluations et ateliers.

CONTENU DE LA FORMATION :

BLOC 1 : 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

BLOC 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

MODALITÉS OPÉRATIONNELLES :

Durée et organisation

- Durée : 12 mois
- Organisation : distancielle coachée, classe virtuelle ou en entreprise, montage de dossiers professionnels encadrés, séquences de formation et d'évaluation en entreprise.

Nombre d'heures de formation : 400 heures

Rythme alternance : 27h/ entreprise et 8h/ formation par semaine

Possibilités de valider un/des blocs de compétences :
Non

Equivalence : oui – Bac pro

Sanction visée : Titre professionnel d'Assistant Manager d'Unité Marchande.

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Tablette ou PC avec connexion internet (fourni par le CFA ou l'entreprise) + Matériel pour prise de notes.



MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

- **Certification de chacun des parcours** d'apprentissage elearning
- **Correction et évaluation** des travaux et exercices par le formateur
 - **Analyse mensuelle des statistiques** (taux de complétion et de réussite)
- **Évaluation tripartite** tuteur / formateur / apprenant des compétences professionnelles attendues.
- **Évaluations formelles** en cours de formation / ECF
 - **Épreuve finale** de certifications
 - **Accompagnement socioéducatif**



MODALITÉS D'OBTENTION DU TITRE :

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- **Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet** réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RE
 - **Résultats des évaluations passées** en cours de formation
 - **Dossier professionnel** dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RE
 - **Entretien final** avec le jury

ET APRES ?

ALTER*line*

Suite de parcours :

Possibilité de poursuivre avec un :

- TP Conseiller de vente (Niveau 4)
- TP Assistant manager d'unité marchande (Niveau 4)
- Toutes certifications de niveau 4.

Les débouchés :

- Assistant responsable de magasin
 - Assistant de magasin
 - Adjoint de rayon
 - Second de rayon
- Adjoint responsable de magasin/Adjoint de magasin
 - Responsable adjoint/Adjoint Responsable
- Directeur de magasin adjoint/Directeur adjoint
 - Assistant manager



Taux d'insertion vers
l'emploi à 6 mois:
65%

Contact :

Par mail : contact@alterline.fr

Par téléphone : 0320222951

Par notre site internet : www.alterline.fr

