



## TITRE CERTIFIÉ

# ASSISTANT.E MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Niveau 4 - RNCP 35233

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.

### LE SUIVI DE VOTRE FORMATION

- Evaluation tout au long du cursus et entraînement aux épreuves de l'examen
- Suivi de la présence en formation par feuilles d'émargement
- Validation par la présentation à l'examen

### LES PLUS DE L'ETABLISSEMENT

- Accompagnement individualisé et collectif, avant, pendant et après la formation
- Accompagnement par une équipe d'encadrement avec une véritable expérience du terrain

### RYTHME ET DUREE SUR 1 AN

#### SEMAINE 1

**3 jours** par semaine  
en entreprise  
**2 jours** par semaine  
à l'école

#### SEMAINE 2

**4 jours** par semaine  
en entreprise  
**1 jour** par semaine  
à l'école

### PERIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par la présence constante en entreprise, sous la forme d'un contrat en alternance. Celui-ci permet de mettre en application les capacités acquises en cours et de les confronter à la réalité du terrain.

### MODALITES D'ADMISSION

#### PRE-REQUIS

Aucun

#### MODALITES D'ACCES

Tests écrits et  
entretien individuel  
Accessible aux  
personnes en situation  
de handicap



# TITRE CERTIFIÉ

## ASSISTANT.E MANAGER D'UNITE MARCHANDE



## PROGRAMME ET VALIDATION DE LA FORMATION

### BLOC 1 : DÉVELOPPER L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

#### TECHNIQUES DE VENTE

Réaliser le merchandising du rayon/point de vente, participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client

#### PILOTAGE

Gérer l'approvisionnement, analyser les objectifs commerciaux, analyser les indicateurs, être force de proposition d'ajustement à sa hiérarchie

### BLOC 2 : ANIMER L'ÉQUIPE D'UNE UNITÉ MARCHANDE

#### MANAGEMENT

Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire, mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

#### RECRUTEMENT

Contribuer au recrutement et à l'intégration d'un collaborateur

EPREUVES	FORME	DUREE
Dossier de présentation	Ecrite	Tout au long du cursus
Mise en situation professionnelle	Ecrite	3 heures 15
Entretien technique	Orale	1 heure 25
Réalisation d'un merchandising	Orale	30 mn
Entretien final	Orale	30 mn

Validation possible par bloc de compétences

### MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Salles équipées en matériel vidéo et informatique
- Formateurs issus du monde professionnel avec une forte expérience d'animation pédagogique

ECOLE DU COMMERCE HAUTS DE FRANCE

AMIENS - LENS - VALENCIENNES

03 27 32 90 00

contact@ecoleducommerce.fr