

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 en entreprise des compétences à acquérir.
- 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.

LES CHIFFRES CLES

- Taux d'obtention de la certification : **100 %**
- Taux de poursuite d'étude : **30 %**
- Taux d'interruption en cours de formation : **27 %**
- Taux d'insertion professionnelle : **80 %**

TITRE CERTIFIÉ

ASSISTANT.E
MANAGER
D'UNITÉ
MARCHANDE

Titre certifié de niveau 4 - RNCP 35233

Rythme et durée

Rythme semaine 1

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

Rythme semaine 2

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

Durée

1 an

Période en entreprise

La formation théorique est complétée par la présence en entreprise, sous la forme d'un contrat d'apprentissage. Celui-ci permet de mettre en application les compétences 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'unité marchande



PROGRAMME ET VALIDATION DE LA FORMATION

Bloc 1 : Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.

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.

ÉPREUVES

Dossier de présentation

Mise en situation professionnelle

Entretien technique

Réalisation de merchandising

Entretien final

FORMES

Écrit

Écrit

Oral

Oral

Oral

DURÉE

Tout le long du cursus

3 heures 15

1 heure 25

30 minutes

30 minutes

Validation possible par bloc de compétences

Moyens techniques et pédagogiques

Salles équipées en matériel vidéo et informatique

Formateurs issus du monde professionnel avec une forte expérience d'animation pédagogique

Réponse sous 10 jours.

École du commerce Hauts-de-France

Amiens - Lens - Valenciennes

03 27 32 90 00 - contact@ecoleducommerce.fr