école du commerce

Professionnalisme - Réactivité - Fiabilité - Loyauté - Esprit d'équipe

TITRE CERTIFIÉ NIVEAU 4

ASSISTANT.E MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Titre certifié de 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

- Évaluation tout au long du cursus et entraînement aux épreuves de l'examen.
- Suivi en entreprise des compétences à acquerir.
- Suivi de la présence en formation par feuilles d'émargement.
- Validation par la présentation à l'examen.

LES PLUS DE L'ÉTABLISSEMENT

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

LES CHIFFRES CLÉS

- 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 %**

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 jours 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.

MODALITÉS D'ADMISSION

PRÉ-REQUIS

Aucun

MODALITÉS D'ACCÈS

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	FORMES	DURÉE
Dossier de présentation	Écrit	Tout le long du cursus
Mise en situation professionnelle	Écrit	3 heures 15
Entretien technique	Oral	1 heure 25
Réalisation de merchandising	Oral	30 minutes
Entretien final	Oral	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 - Lille - Valenciennes
03 27 32 90 00 - contact@ecoleducommerce.fr
Enseignement supérieur privé à vocation professionnelle.

école du commerce