



ASSISTANT.E MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

PRÉ-REQUIS

- Niveau classe de 1^{ère} ou équivalent.
- Niveau CAP/BEP ou titre professionnel de niveau 3 (tous secteurs).

OBJECTIFS

L'assistant manager d'unité marchande soutient la stratégie commerciale en optimisant l'attrait de l'unité, gérant les approvisionnements, stimulant les ventes et mobilisant l'équipe pour atteindre les objectifs et fidéliser la clientèle.

LE MÉTIER

En collaboration avec son équipe, il assure l'attractivité de l'unité, coordonne les activités, contribue au recrutement et gère les imprévus sous la supervision de sa hiérarchie.

DÉBOUCHÉS :

Secteurs cibles : Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques.

PUBLIC

Tout public

DIPLÔME VISÉ

Niveau IV (Bac) certifié par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion.

ÉQUIVALENCE

Reconnaissance des niveaux 4 par passerelles ou expériences.

PRISE EN CHARGE

OPCO de l'entreprise

ACCESSIBILITÉ PSH

Accompagnement spécifique pour les personnes en situation de handicap.

Métiers : Assistant de magasin, adjoint de rayon, assistant manager, assistant responsable de magasin.

ÉVALUATION

- Évaluation des acquis : En cours de formation.
- Certification TP, CCP à la fin de la période en entreprise.
- Délibération sur la base d'un dossier professionnel, résultats aux épreuves, entretien final et satisfaction des stagiaires.
- Certification après validation de 3 blocs de compétences.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation modulaire et individualisée, travail de groupe, accompagnement personnalisé.
- Supports : Diaporamas, exercices, documents écrits, outils multimédia.
- Espaces : Salles polyvalentes, matériel audiovisuel, matériel informatique.
- Plateau technique reconstituant les conditions professionnelles conformes aux RC des TP.

PROGRAMME

Période d'intégration : Accueil, objectifs de formation, sensibilisation au développement durable.

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

- Réalisation du merchandising ;
- Participation au développement des ventes de services et de produits ;
- Analyse des résultats économiques, financiers
- Réalisation des plans d'actions pour atteindre les objectifs

RÉSULTATS

Nouvelle formation

ORGANISATION

Durée : 12 mois.

455 h en formation

Rythme : 1 jour en formation, 4 jours en entreprise.

POURSUITE D'ÉTUDES

Titre professionnel
Manager d'Unité
Marchande.

DÉLAIS D'ACCÈS

Entrée possible
toute l'année.

DATE D'ENREGISTREMENT

16 Février 2021

ACCÈS À LA FORMATION

Réunion d'information
collective et évaluation
des acquis.

Module 2 : Animer l'équipe d'une unité marchande

- Contribution au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe ;
- Coordination de l'activité de l'équipe
- Ajustement de la planification horaire ;
- Mobilisation de l'équipe au quotidien

CONTACT

Guadeloupe :

Imm. 2626, 1er étage, rue Henri Becquerel, Jarry,
97122 Baie-Mahault
Téléphone :
+590 590 69 81 80
Email :
contact.guadeloupe@outremer-academy.fr

Réunion :

Imm. Farman, 1er étage, 04 rue Henri Farman,
Duparc, 97438 Sainte-Marie
Téléphone :
+262 262 66 85 85
Email :
contact.reunion@outremer-academy.fr

Guyane :

Rés Coeur d'Ebene, 1 rue Wapa,
97354 Rémire-Montjoly
Téléphone :
+594 594 10 83 63
Email :
contact.guyane@outremer-academy.fr

VALIDATIONS

- Possibilité de valider des blocs de compétences.
- Certification obtenue après capitalisation des trois blocs.

FORMACODE(S)

34566 : Vente distribution
32154 : encadrement

RÉUNION D'INFORMATIONS



K_IND12_52

MAJ 09-2024

RNCP 35233