PARCOURS DIPLÔMANT - TITRE PROFESSIONNEL EN ALTERNANCE

Formation certifiante

Assistant manager d’unité marchande - Contrat en alternance

Types d'emplois accessibles : 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

DURÉE DU CONTRAT

Durée recommandée : 11 mois environ

ALTERNANCE RECOMMANDÉE

1 semaine en centre, 3 semaines en entreprise

POUR QUI ?

Tout public

MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel de niveau 4 (bac technique) de Assistant manager d'unité marchande.Pour connaitre les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.
Pour connaitre les détails de cette certification, consultez France Compétences

PRIX

Nous consulter

3936 Service gratuit + prix appel

RÉFÉRENCE AFPA

15278

CODE RNCP

41852

CODE DIPLOME

46T3120A

RÉSULTATS

Données 2025

100% de réussite au titre professionnel

Sources et méthodes de calcul

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.

> Pour en savoir plus

ACCÈS À LA FORMATION

Afin de définir le parcours le plus adapté à votre profil et à votre projet, selon la formation, l'admission peut comporter les étapes suivantes :

Commerce - vente - distribution

VOTRE FORMATION

PRÉREQUIS

Entretien préalable

OBJECTIFS

- Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Animer l'équipe d’une unité marchande

PROGRAMME DE FORMATION

Module préparatoire : acteur autonome de mon alternance

1. Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
   - Gérer l'approvisionnement de l’unité marchande
   - Réaliser le marchandisage
   - 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 desajustements à sa hiérarchie

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 et ajuster la planification horaire
   - Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

Session d'examen

ACTIVITÉS À PRIVILÉGIER EN ENTREPRISE

En début de formation :
- Stocker, ranger et mette à disposition les produits
- Réceptionner la marchandise
- Suivre, analyser les stocks à l'aide des outils de traçabilité

- Réaliser des inventaires
- Déterminer et valider les quantités à commander
- Implanter l'offre produits
- Mettre en place une opération commerciale
- Analyser les résultats commerciaux et budgétaires de l'implantation ou de l'opération commerciale

En milieu de formation :
- Vendre des services et des produits
- Fidéliser les clients et mettre en œuvre des actions de fidélisation

- Encaisser
- Suivre les objectifs commerciaux et les indicateurs de performance, en analyser l'évolution
- Exploiter les résultats et proposer, ci-nécessaire, des ajustements
- Identifier les besoins en ressources humaines
- Contribuer au recrutement de nouveaux membres de l'équipe

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS

afpa.fr

3936 Service gratuit + prix appel

Document non contractuel téléchargé le 16/09/2026 contenu mis à jour le 12/08/2024

- information collective ou individuelle,
- point sur vos acquis,
- entretien individuel

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chaque site et contacter un conseiller client au 3936 pour plus d'informations.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis

- En cours de formation

Evaluation périodes d'application pratique

- Bilan de la période en entreprise

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier Professionnel
- des résultats aux épreuves de la session d'examen
- de la mise en situation professionnelle
- de l'entretien final

Evaluation satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire.

INDICATIONS COMPLEMENTAIRES IMPORTANTES

Nous vous invitons à consulter le site internet de France Compétences (https://www.francecompetences.fr) en précisant le code RNCP de la formation (indiqué dans le programme téléchargeable sur la page internet de la formation),pour accéder à des informations sur la certification,en particulier :

- nom du certificateur
- date d'enregistrement de la certification
- taux d'insertion dans l'emploi et dans le métier
- passerelles vers d'autres certifications

> Consultez le site de France Compétences

QUALIFICATION DE NOS INTERVENANTS

Les formateurs intervenants sont titulaires de certifications et/ou qualifications professionnelles cohérentes avec les objectifs professionnels de la formation ou la certification visée,ainsi qu'une expérience professionnelle suffisamment adéquate

- Identifier les tâches et évaluer la charge de travail
- Ajuster les horaires de travail de l'équipe
- Ajuster la répartition des tâches, suivre la réalisation des taches et réguler selon les évènements
- Présenter à l'équipe les résultats de l'unité marchande
- Fixer des objectifs réalistes
- Transmettre des consignes applicables et donner du sens aux consignes

- Accompagner et analyser les activités commerciales de l'équipe et préconiser des actions correctives adaptées
- Briefer et débriefer l'équipe selon les évènements, les objectifs et les résultats et lancer la journée

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ;
Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits – Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias
Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant :
- Des salles polyvalentes
- Des salles informatiques offrant l'accès à la plateforme numérique de formation Métis
- Matériel audio-visuel : vidéo projecteur...
- Ressources documentaires

Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme au Référentiel d'évaluation des Titres professionnels et CQP

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Formation complémentaire permettant d'atteindre le niveau 5 (BTS/DUT) : manager d'unité marchande La personne titulaire d'un Titre Professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande a une correspondance avec le Certificat de Compétences Professionnelle 1 du titre Manager Unité Marchande. Une adaptation de parcours est possible dans ce cas.En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, prenez contact avec l'un de nos conseillers, joignables au 3936.

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS

afpa.fr

3936 Service gratuit + prix appel

Document non contractuel téléchargé le 16/09/2026 contenu mis à jour le 12/08/2024

Agence nationale pour la formation professionnelle des adultes Établissement public à caractère industriel et commercial • Tour Cityscope, 3 rue Franklin, 93100 Montreuil 824 228 142 RCS BOBIGNY