

ASSISTANT(E) MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

TP-00075

Inova
CAMPUS



Taux de satisfaction
en cours de calcul



Nombre de participant
en cours de calcul



Taux de rupture
en cours de calcul



Taux d'obtention
en cours de calcul



Taux d'insertion
en cours de calcul

Mise à jour des données chaque année en septembre

Prérequis:

- Niveau scolaire 3ème.
- Lire , écrire couramment maîtrise des opérations de calcul de base

Profil des candidat(e)s:

- Demandeurs d'emploi
- Salarié(e)s
- Apprenti(e)s

Code ROME:

- D1503 -- Management/gestion de rayon produits non alimentaires
- D1301 - - Management de magasin de détail
- D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires



Code RNCP35233

Objectifs généraux :

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier d'Assistant Manager d'Unité Marchande et valider le Titre Professionnel de niveau 4 (équivalent BAC).

=> Certification professionnelle délivrée par le Ministère du Travail.

Date d'enregistrement: 30/12/15

Date de fin prévisionnelle: 16/02/2026

En cas de réussite partielle à l'examen, des certificats de compétences professionnelles (CCP) sont délivrés par blocs. Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences : : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35233/>

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

- **Entretenir et développer** l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients.
- **Assurer** la réalisation des objectifs commerciaux.
- **Recruter** de nouveaux membres de l'équipe, préparer et mettre en œuvre un parcours d'intégration individualisé



Durée et déroulé

- Durée : 406h de formation minimum sur 12 mois



Rythme, durée et horaires de la formation :

Rythme contrat en alternance : 1 jour en CFA / 4jours en entreprise.

Horaires de la formation : de 9h à 12h00 et de 13h00 à 17h.

Durée : à partir 406h au CFA pour un contrat de 12 mois.

Modalité d'accès à la formation:

- Recrutement toute l'année, positionnement : Dossier, Tests et/ou entretiens en amont de la formation. Délais d'accès à la formation : sur demande (1 mois avec un minimum de 4 stagiaires)



**Délais et Durées indicatifs et ajustables en fonction des besoins et des personnes;*

- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'informations et d'accompagnement veuillez-vous rapprocher de notre référente handicap:

Elonie Martinez: accessibilite@inova-campus.com



Tarif:

Tarif pour le(la) candidat(e) : 100% pris en charge

Tarif pour l'organisme financeur : à partir de 6733€

(montant minimum pour un contrat d'apprentissage fixé sur la base du référentiel France compétence au 15/07/24, 0% reste à charge pour l'entreprise).



Plusieurs dispositifs existent pour faire financer une formation, ils dépendent de la situation du candidat et de l'entreprise.

Si vous souhaitez des informations plus détaillées sur les financements et les prises en charge, veuillez contacter nos agences.

→ Devis sur demande auprès de notre centre

Contact :

Martigues : contact@inova-campus.fr - 04 84 98 02 71 - 07 60 31 78 33

101 rue Auguste Baron, 13500 Martigues

Programme:

La formation se compose de 2 modules (blocs de compétences) complétés par l'alternance en entreprise. 58 jours en formation complétés par des jours en entreprise.



Jour 1 : Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, du Dossier Professionnel, de l'examen, du référentiel de compétences REAC. (7h)

Jours 2 à 58 : (de formation) :

CCP 1. Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente : veille sur les produits et services proposés par l'enseigne - contribution à la tenue et à l'animation de l'espace de vente - participation à la gestion des flux marchandises (150.5h)

CCP 2. Vendre et conseiller le client en magasin : conduite d'entretien de vente de produits et de prestation de services en magasin - consolidation de l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin - prise en compte des objectifs fixés pour organiser sa journée de vente (84h) .

Modules Excell/Word/Powerpoint. (21h)

Modules débutants ou intermédiaires en anglais. (14h)

Module de rédaction du Dossier Professionnel. (24.5h)

Mise en situations d'évaluation types. (42h)

Module citoyenneté. (7h)

Suivi des acquis de compétences en situation de travail. (14h)

Transversal : approche RSE/développement durable/Hygiène (7h)

Révision + préparation diaporama (28h)

Présentation à l'examen (dans les 3 semaines maximums après la fin de la formation) : 2 jours (7h)

Débouchés et suite de parcours:



Les types d'emplois accessibles sont les suivants:

Adjoint de rayon / Second de rayon
Adjoint responsable de magasin / adjoint de magasin
Responsable adjoint / adjoint responsable
Directeur de magasin adjoint / directeur adjoint
Assistant responsable de magasin

Poursuite de parcours :

TP Manager d'Unité Marchande - (équivalent BAC+2)
TP Responsable de petite et moyenne structure -
(équivalent BAC+2)
TP Responsable d'Etablissements Marchand
(équivalent BAC+3)

Passerelles :

Se référer à la fiche RNCP sur le site de France Compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35233/>

Taux d'insertion global moyen à 6 mois : 65% (données RNCP 2018) Taux
d'insertion dans le métier visé à 6 mois : 48% (données RNCP 2018)



Modalités de validation

- Un parchemin pour l'obtention du Titre complet ou un livret de certification (CCP) pour la réussite partielle à l'examen sont attribués aux candidats(e).

Modalités de l'examen* (5h40)

- EP1 Mise en situation professionnelle (3h15)
- EP2 Entretien Technique (1h25)
- EP3 Questionnement à partir de productions (0h30)
- EP4 Entretien final DP (0h30)

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance entre distanciel et périodes en entreprise.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Alternance d'apprentissage synchrone et asynchrone
- Etude de cas concrets.
- Quizz.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation/jeux de rôles.
- PC portable ou tablette.

Equipe pédagogique

Une équipe de professionnel(le)s expérimenté(e)s dans le métier de votre formation pour vous accompagner dans votre projet.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- Dossier professionnel et ses annexes éventuelles.
- Réalisation d'un diaporama sur « Magasin-produits » et 4 fiches produits.
- Les résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- Entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.
- Livret de suivi des compétences évaluées en FEST.
- Grille d'évaluation des acquis tout au long de la formation.

*Modalités détaillées de l'examen:
page suivante - annexe



Modalités détaillées de l'examen

Mise en situation professionnelle : 03 h 15 min

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif.

A partir de consignes, le candidat réalise les travaux suivants :

- contrôle d'une livraison et proposition d'actions correctives ;
- validation d'une proposition de commande et proposition d'ajustements si nécessaire
- analyse d'un extrait d'entretien de vente et de conseil, d'action de fidélisation et proposition de mesures correctives ;
- calcul des indicateurs liés à un tableau de bord
- analyse d'un tableau de bord et proposition d'un plan d'actions ;
- sélection d'une candidature ;
- préparation d'un parcours d'intégration ;
- ajustement d'un planning horaire et de répartition des tâches.

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- d'un dossier numérique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).

Entretien technique : 01 h 25 min

L'entretien technique a obligatoirement lieu après la mise en situation professionnelle. Il comporte quatre parties :

Première partie : préparation Pendant 15 minutes, le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation professionnelle.

Deuxième partie : Pendant 30 minutes, le jury échange avec le candidat sur les travaux réalisés lors de la mise en situation professionnelle.

Troisième partie : Pendant 20 minutes, en s'appuyant sur un guide d'entretien, le jury questionne le candidat au sujet des compétences « Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande » et « Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client ».

Quatrième partie : Pendant 20 minutes, en s'appuyant sur un guide d'entretien, le jury questionne le candidat au sujet de la compétence « Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien ».

Questionnement à partir de production(s) : 0 h 30 min

Le questionnement à partir d'une production se déroule avant ou après la mise en situation professionnelle et l'entretien technique. En amont de la session, le candidat conçoit un diaporama. Le questionnement comporte deux parties :

Première partie : Pendant 20 minutes, le candidat présente son diaporama.

Deuxième partie : Pendant 10 minutes, le jury échange avec le candidat sur son diaporama.

Entretien final : 30 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury vérifie la compréhension du métier et de son contexte d'exercice par le candidat.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 05 h 40 min