

ASSISTANT(E) MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

TP-00075



Taux de satisfaction
en cours de calcul



Nombre de participant
19



Taux de rupture
37 %



Taux d'obtention **50 %**
Taux de présentation à
l'examen **50 %**
sur les personnes inscrites



Taux d'insertion global
dans l'emploi **100 %**
Taux d'insertion global
dans le métier visé **100 %**

*Mise à jour des données chaque année en septembre
Données calculées sur la période entre septembre 2025 et août 2026*

Prérequis:

- Résultat du test de positionnement égal ou supérieur 80% ;
- 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 RNCP41852



Objectifs généraux :

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.

=> Certification professionnelle délivrée par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion.

Date d'enregistrement : 16/02/2026

Date de fin prévisionnelle : 15/02/2029

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/41852>

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

- RNCP41852BC01 - Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal ;
- RNCP41852BC02 - Animer l'équipe d'une unité marchande.



Rythme, durée et horaires de la formation :

Rythme contrat en alternance : 1 jour en CFA / 4 jours 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) ;

**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 28/05/2026, 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 nous contacter.

→ Devis sur demande auprès de notre centre



Contact :

Elonie MARTINEZ : contact@inova-campus.fr - 04 22 15 21 97 - 07 60 31 78 33

101 Avenue 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.



RNCP41852BC01 - Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal :

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande réaliser le merchandising ;
- Réaliser le merchandising ;
- 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 des ajustements à sa hiérarchie.

RNCP41852BC02 - 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 ;
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien.

Compétences transversal de l'emploi :

- Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail ;
- Transmettre les consignes oralement et par écrit ;
- Utiliser les outils numériques et applicatifs de gestion de l'unité marchande ;
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande.

Présentation à l'examen (dans les 3 semaines maximums après la fin de la formation) : 2 jours (5h40)

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 : 0 h 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

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'Établissement Marchand - (équivalent BAC+2)
TP Responsable de petite et moyenne structure - (équivalent BAC+2)
TP Responsable d'Établissements Marchand - (équivalent BAC+3)

Passerelles :

Se référer à la fiche RNCP sur le site de France Compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41852/>

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 ;

