

ASSITANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

TITRE PROFESSIONNEL ASSITANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



EDUKAL
F O R M A T I O N S

NOTRE FORMATION EN 4 POINTS CLÉS

1

UNE FORMATION EN LIGNE

Une approche flexible et digitale permettant aux salariés de se former sans perturber leur activité professionnelle.

2

UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

Nos formations délivrent un diplôme reconnu par le Ministère du Travail, garantissant une évolution professionnelle durable.

3

UN LEVIER DE PERFORMANCE POUR L'ENTREPRISE

L'alternance permet de former des collaborateurs qualifiés et engagés, tout en optimisant les coûts grâce aux dispositifs de financement disponibles.

4

DES AVANTAGES CONCRETS POUR LES SALARIÉS

En plus de l'acquisition de nouvelles compétences, les alternants bénéficient d'équipements fournis (ordinateur, pack Office) et d'une aide au financement du permis B. Les apprentis bénéficient d'une exonération de charges sur leur salaire à hauteur de 21 273 €



**FORMATION TP
ASSISTANT MANAGER
D'UNITÉ MARCHANDE**

TITRE RECONNU	Niveau 4 (équivalent Bac), RNCP35233 Enregistré par le Ministère du Travail *
PUBLIC VISÉ	Tout public
PRÉREQUIS	Aucun
DURÉE	À partir de 401 heures
COÛT DE FORMATION	Pris en charge par les OPCO dans le cadre du contrat d'apprentissage
MODALITÉS D'ACCÈS ET DÉLAIS	Entretien préalable et dossier de candidature. Accès 15 jours après validation du dossier et du financement..
LOCALISATION	Distanciel (hors examens à Saint-Loubès 33450)
ACCESSIBILITÉ	Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion par Décision de France Compétences en date du 16-02-2021.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35233>

COMPÉTENCES VISÉES

1

DÉVELOPPER L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- 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

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

COMPÉTENCES TRANSVERSALES DE L'EMPLOI

- Appliquer et faire appliquer les règles de sécurité et de santé au travail
- Communiquer les consignes à l'oral et à l'écrit
Utiliser les outils numériques de gestion
- Assurer une veille sur les produits et services liés à l'activité



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cette formation peut être modularisée, individualisée selon profil. Lors de la formation plusieurs méthodes et techniques sont utilisées afin de mettre le stagiaire au cœur de son apprentissage dont il est acteur en permanence.

Une alternance des différentes méthodes active, démonstrative, interrogative et expositive est réalisée lors des animations de séquences de formation.

Les techniques utilisées sont : le travail de sous-groupe, mise en situation, jeux de rôle, étude de cas et brainstorming.

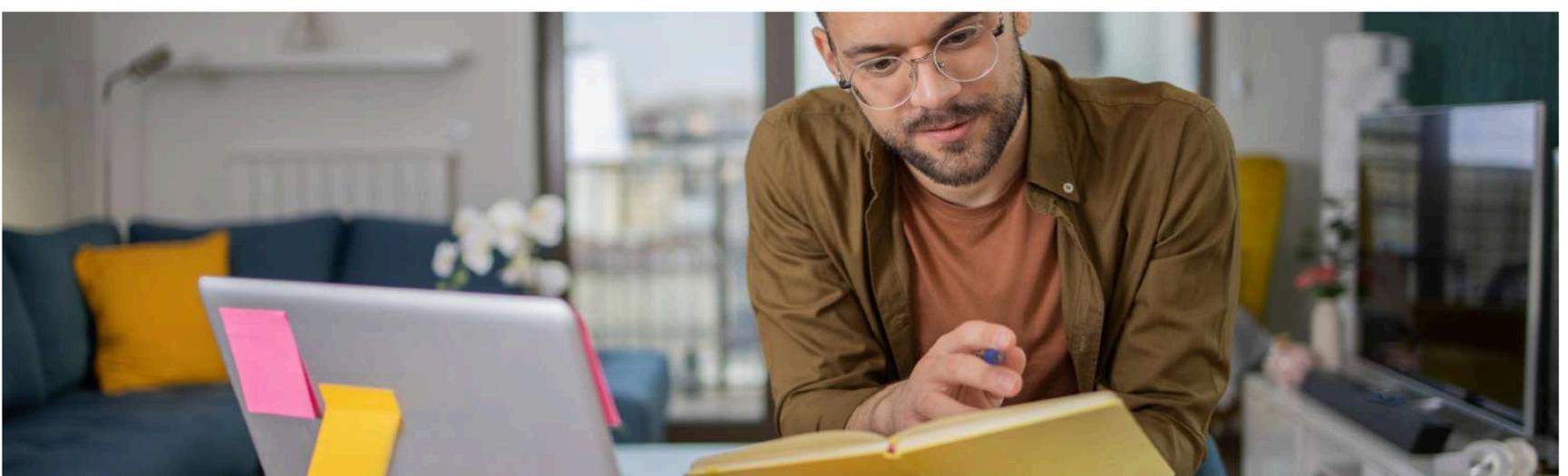
MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Évaluation des acquis en cours de formation

Etude de cas

Questionnaire

Quizz



MODALITÉS DE VALIDATION

SESSION TITRE PROFESSIONNEL COMPLET

Le temps d'épreuve par candidat : 5h40 en 4 phases successives

1) La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas / 3h15

2) L'entretien technique a obligatoirement lieu après la mise en situation professionnelle / 1h25

IL COMPORTE QUATRE PARTIES :

Première partie :

- Préparation de l'entretien / 15min

Deuxième partie :

- Le jury échange avec le candidat sur les travaux réalisés lors de la mise en situation professionnelle / 30min

Troisième partie :

- 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 ». / 20min

Quatrième partie :

- 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 ». / 20min

3) Le questionnement à partir d'une production se déroule avant ou après la mise en situation professionnelle et l'entretien technique. / 30min

LE QUESTIONNEMENT COMPORTE DEUX PARTIES :

Première partie :

- Le candidat présente son diaporama. / 20 min

Deuxième partie :

- Le jury échange avec le candidat sur son diaporama. / 10 min

4) L'entretien final / 30min

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 : 5H40 min

Il n'est pas possible de valider par Certificat de Compétence Professionnelles (CCP).

ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

Correspondance partielle avec le RNCP1893 - TP - Responsable de rayon
Nous contacter pour plus d'informations.

DÉBOUCHÉS

Le manager d'unité marchande exerce son activité au sein de structures telles que

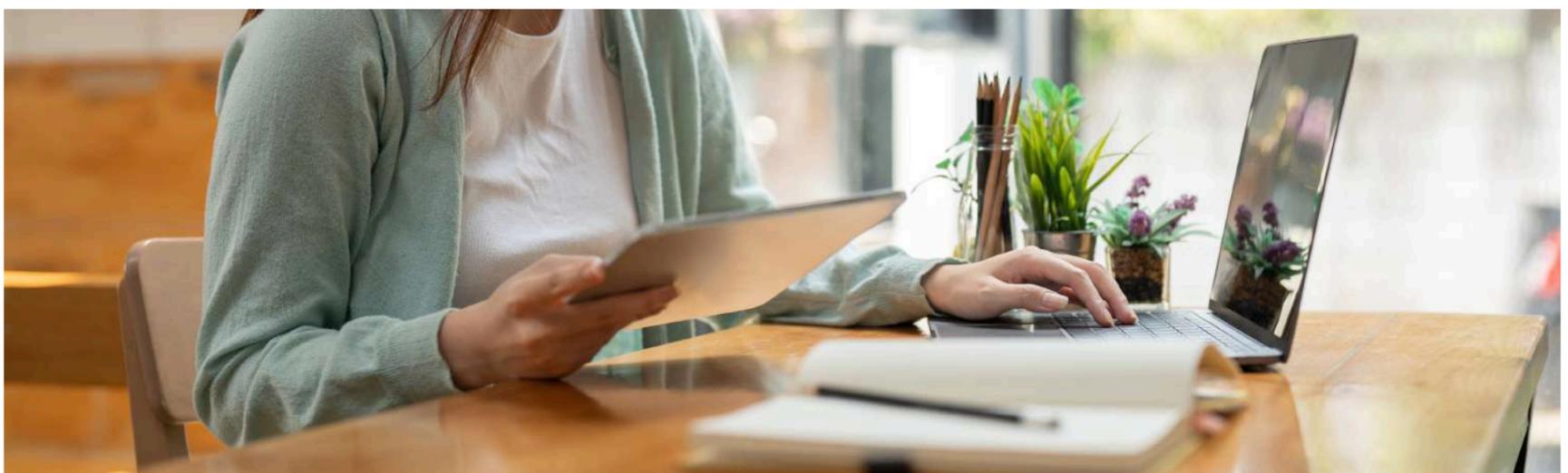
- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoce interentreprises

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Assistant responsable de magasin
- Assistant de magasin
- Adjoint de rayon
- Second de rayon
- Adjoint responsable de magasin
- Responsable adjoint
- Directeur de magasin adjoint, directeur adjoint
- Assistant manager

Voie d'accès : Formation accessible par blocs de compétences.

Poursuite d'études : NC



INDICATEURS DE PERFORMANCES

A venir : première session 2026

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

**LE TAUX D'OBTENTION DES DIPLÔMES
OU TITRES PROFESSIONNELS**

A venir

LE TAUX DE POURSUITE D'ÉTUDES

A venir

**LE TAUX D'INTERRUPTION EN
COURS DE FORMATION**

A venir

**TAUX D'INSERTION PRO DES SORTANTS
APRÈS FORMATION DANS L'ÉTABLISSEMENT**

A venir

**LA VALEUR AJOUTÉE DE
L'ÉTABLISSEMENT**

A venir



EDUKAL

FORMATIONS

CONTACTEZ-NOUS

06.50.30.20.11

contact@edukal.fr

35 Route de Libourne, 33450 Saint-Loubès

www.edukal.fr

