

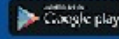


VENUS CONSULTING

Cette offre de formation  
est éligible à

**MON  
COMPTE  
FORMATION**

moncompteformation.gouv.fr



# Titre Professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande (Titre Professionnel inscrit au RNCP n° 35233)



**MODALITÉ D'ACCÈS :** Les inscriptions se font par mail à [conseiller@venusconsulting.fr](mailto:conseiller@venusconsulting.fr) ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap ([conseiller@venusconsulting.fr](mailto:conseiller@venusconsulting.fr)) afin de déterminer les formations accessibles.

## TP ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

**OBJECTIFS :**

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

**PUBLIC :**

Tous publics

**PRÉREQUIS :**

- Niveau classe de 1re ou équivalent.
- CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

## PROGRAMME

**TITRE PROFESSIONNEL D'ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE****Rôle de l'Assistant Manager d'Unité Marchande**

L'assistant manager d'unité marchande joue un rôle central dans l'attrait de l'unité marchande, la gestion des approvisionnements, et la stimulation des ventes. Il assure une animation quotidienne de l'équipe, la mobilisant pour atteindre les objectifs de vente.

En collaboration étroite avec son équipe et dans le souci de maintenir la cohérence du parcours client, l'assistant manager d'unité marchande cultive et renforce l'aspect commercial et attractif de l'unité, en tenant compte de l'offre de produits et des habitudes de consommation des clients. Il veille à la réalisation des objectifs commerciaux et à la mise en place efficace des services à la clientèle.

La coordination de l'activité de l'équipe relève également des responsabilités de l'assistant manager d'unité marchande. En collaboration avec son supérieur hiérarchique, il peut contribuer au processus de recrutement de nouveaux membres de l'équipe, ainsi que préparer et mettre en œuvre des parcours d'intégration individualisés.

**Le Titre professionnel d'Assistant Manager d'Unité Marchande se structure autour de 2 blocs de compétences ou Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) :****BLOC 1 : Amélioration de la performance commerciale d'une unité marchande dans un contexte omnicanal**

Ce bloc comprend les activités suivantes sur une durée de 150 heures :

- Mise en place du merchandising.
- Contribution au développement des ventes de services et de produits.
- Analyse des résultats économiques et financiers, ainsi que la création de plans d'actions visant à atteindre les objectifs fixés.

**BLOC 2 : Gestion de l'équipe au sein d'une unité marchande**

Ce bloc comprend les activités suivantes sur une durée de 150 heures :

- Contribution active au processus de recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe.
- Coordination des activités de l'équipe, y compris l'ajustement de la planification horaire.
- Mobilisation quotidienne de l'équipe pour garantir une performance optimale.

**Conditions d'admission :**

- Niveau classe de 1re ou équivalent.
- CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

**Modalité d'évaluation :**

L'accomplissement des deux blocs au total conduit à l'obtention du titre professionnel de niveau 4 (équivalent au BTS) d'Assistant Manager Univers Marchand. Des validations partielles, représentées par des certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant individuellement un ou plusieurs modules :

- CCP1 / Bloc de compétences : Amélioration de l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal = Bloc 1
- CCP2 / Bloc de compétences : Gestion de l'équipe au sein d'une unité marchande = Bloc 2

Après l'obtention d'un CCP, il est possible de se présenter aux autres CCP en vue d'obtenir le titre professionnel, dans les limites de la durée de validité du titre.

Planification des examens : L'apprenant sera contacté pour convenir d'une date pour l'examen, qui se déroulera dans notre centre à Marseille.

Ces évaluations visent à vérifier l'acquisition des compétences nécessaires à l'exercice du métier de conseiller de vente, en combinant des épreuves pratiques, des analyses techniques et des présentations orales.