

PROGRAMME DE FORMATION

ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE (AMUM)
Titre Professionnel – RNCP 35233 – Niveau 4 (équivalent Bac)
Dernière mise à jour : 30/07/2025

1. IDENTIFICATION DE LA FORMATION

Intitulé : Assistant Manager d'Unité Marchande
Code RNCP : 35233
Niveau : Niveau 4 (équivalent Bac)
Certificateur : Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion
Modalité : distanciel
Durée : 426 heures (58 jours)
Période en entreprise : 140 heures
Effectif : 1 minimum – 15 maximum

2. OBJECTIFS DE LA FORMATION

Objectif général :

Acquérir les compétences nécessaires à l'exercice du métier d'Assistant Manager d'Unité Marchande et valider le Titre Professionnel RNCP 35233.

Objectifs opérationnels :

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale
- Développer l'attractivité commerciale
- Gérer les stocks et approvisionnements
- Développer les ventes omnicanales
- Analyser les indicateurs de performance
- Animer et coordonner une équipe

Certification partielle possible :

- CCP1 : Développer l'efficacité commerciale
- CCP2 : Animer l'équipe d'une unité marchande

3. COMPÉTENCES VISÉES

- Coordination de l'équipe
- Marchandisage
- Gestion des stocks
- Développement commercial
- Analyse des performances
- Animation managériale

4. PUBLIC CONCERNÉ

- Demandeurs d'emploi, salariés, apprentis
- Niveau Bac ou niveau 3 commerce recommandé

5. PRÉREQUIS

Aucun

6. MODALITÉS D'ACCÈS

Sur inscription – délai maximum de 3 mois après contractualisation

7. MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes :

Cours théoriques, études de cas, mises en situation, jeux de rôle

Moyens :

plateforme e-learning, ordinateur/tablette

8. ÉVALUATION ET CERTIFICATION

- Évaluations continues (ECF), examens blancs
- Mise en situation professionnelle et dossier professionnel devant jury

9. PROGRAMME

Intégration – 14 h

- Bloc 1 – Développer l'efficacité commerciale – 133 h
- Bloc 2 – Animer l'équipe – 140 h
- Révision et validation – 139 h

10. DÉBOUCHÉS

Assistant manager, adjoint de magasin, second de rayon

11. ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Formation accessible sous réserve d'adaptation après entretien préalable.

PROGRAMME INTEGRATION

- 14 h Découverte emploi, formation, alternance
- Devenir acteur autonome de son parcours de formation

DÉVELOPPER L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL - 133 h

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Suivre les stocks en temps réel
- Réaliser des inventaires pour valider les commandes et proposer des ajustements
- Réceptionner les produits en collaboration avec l'équipe
- Vérifier la conformité de la livraison,

- signaler les anomalies éventuelles, en fonction de l'anomalie suggérer une action corrective. Stocker, ranger les produits, et mettre à disposition les produits dans le respect de la sécurité et d'optimisation de l'effort.
- Respecter et faire respecter les règles sanitaires et les obligations légales concernant la valorisation des déchets et la réduction du gaspillage.
- Réaliser le merchandising
- Connaître et respecter le droit et réglementation relatifs au commerce, les règles de merchandising de gestion, d'organisation et de séduction.
- Implanter l'offre produits et mettre en place les opérations commerciales pour maintenir et développer l'aspect commerçant et l'attractivité de l'unité marchande
- Tenir compte des objectifs commerciaux et des indicateurs de performance
- Analyser les résultats commerciaux et budgétaires de l'implantation ou de l'opération commerciale et proposer à sa hiérarchie si nécessaire des ajustements adaptés. Transmettre à l'équipe les ajustements préconisés et validés
- Veiller à la mise en œuvre des mesures de prévention adaptées aux risques de chute, de manutention et de manipulation d'équipement de travail
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client Connaître les outils de gestion de la relation client
- Développer les ventes et fidéliser les clients
- Encaisser
- Suivre l'évolution de l'offre et des usages produits et être force de proposition auprès de sa hiérarchie pour faire évoluer les produits et les services.
- Valider l'offre produits et de services de l'unité marchande sur les sites marchands et les réseaux sociaux. Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie
- Connaître et respecter les procédures et les règles gestion commerciale
- Réaliser les objectifs commerciaux et atteindre les indicateurs de performance de l'unité marchande
- Collecter les données liées aux objectifs commerciaux et aux indicateurs de performance Renseigner le tableau de bord Suivre les objectifs, les indicateurs de performance et en analyser l'évolution.
- Exploiter les résultats et proposer si nécessaire des ajustements à sa hiérarchie. Transmettre à l'équipe les ajustements validés par la hiérarchie

II. ANIMER L'ÉQUIPE D'UNE UNITÉ MARCHANDE - 140 h

- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe

- Participer au sourcing, la collecte et la sélection des candidatures à partir de critères définis. Participer aux entretiens et s'assurer de l'adéquation entre la fiche de poste et le profil du candidat.
- Contribuer au choix du candidat Informer la recrue et les candidats non retenus
- Réaliser les formalités administratives liées au recrutement en collaboration avec le service RH
- Préparer et mettre en œuvre un parcours d'intégration individualisé
- Accompagner la nouvelle recrue par un tutorat adapté à leur statut Respecter les échéances liées à la période d'essai.
- Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire Identifier les tâches et évaluer la charge de travail de manière réaliste Dans le respect de la réglementation, des règles d'organisation interne, ajuster les horaires de travail et la répartition des tâches en associant l'équipe.
- Suivre la réalisation des tâches et réguler selon les événements Communiquer à l'équipe les différents plannings selon la législation du travail, la réglementation et les procédures de l'entreprise.
- Prévenir les risques professionnels et mettre en œuvre les principes généraux de prévention. Impliquer l'équipe dans la proposition d'actions correctives
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien
- Présenter à l'équipe les résultats de l'unité marchande Fixer des objectifs réalistes Transmettre des consignes applicables et donner du sens aux consignes afin de favoriser l'atteinte des objectifs et la cohésion d'équipe
- Accompagner et analyser les activités commerciales de l'équipe et préconiser, le cas échéant, des actions correctives adaptées. Briefer et débriefing l'équipe selon les événements, les objectifs et les résultats et lancer la journée.