

TITRE PROFESSIONNEL

Assistant(e) Manager d'Unité Marchande

456 heures

Diplôme visé : Titre professionnel de niveau 3 (anciennement niveau V)
D'Assistant(e) Manager d'Unité Marchande

Date de mise à jour : le 01/01/2023

Emplois ciblés : Assistant(e) de manager, Adjoint(e) de rayons, Responsable de rayons

Objectifs :

Entretenir et développer l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits, des modes de consommation des clients et en assurant l'interface entre les clients, les interlocuteurs, l'équipe et la hiérarchie ;

Suivre et réaliser les objectifs commerciaux et coordonner l'activité de l'équipe commerciale ;

Contribuer au recrutement de nouveaux membres de l'équipe, préparer et mettre en œuvre un parcours d'intégration.

Moyens pédagogiques :

- Méthode participative,
- Simulation de vente,
- Quizz en salle de formation,
- Alternance d'apport théorique et pratique,
- Supports pédagogiques interactifs,
- Ludo et Pédagogie Positive.

Suivi de la formation et évaluations :

- Livret d'accueil
- Evaluation en cours de formation
- Dossier professionnel
- Session d'examen devant jury (mise en situation professionnelle/entretien)

Le Titre Professionnel est délivré par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION & INFORMATIONS CLÉS

Accès à la formation :

Prérequis : Accessible à toute personne titulaire d'un CAP/BEP/TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 3 ou ayant validé un niveau classe de 1^{ère} ou équivalent

Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

Modalités et délais d'accès :

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, à l'issue d'un entretien de motivation et d'un test de connaissances et savoirs de base (délai d'un mois entre la diffusion de l'offre d'emploi et l'entrée en formation)
- Par la validation des acquis d'expérience (VAE) pour les salariés ou personnes en recherche d'emploi qui justifient d'au moins 3 ans l'expérience en rapport avec le Titre Professionnel visé

Validation des Blocs de compétences :

Évaluation en cours de Formation (ECF), Dossier faisant état des bonnes pratiques professionnelles, et session d'examen devant un jury (mise en situation professionnelle et entretien).

Possibilité de valider les blocs de compétences indépendamment.

Poursuite d'études :

Les TITRES PROFESSIONNELS sont une passerelle vers l'insertion professionnelle.

Cependant, dans le cadre d'une formation générale, la recherche de compétences complémentaires peut être nécessaire.

Poursuite d'étude possible :

**Titre Professionnel Manager d'Unité
Marchande (Bac +2)**

Conditions tarifaires :

La formation est prise en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

LISTE DES MODULES DE FORMATION

456 heures (sur une durée de 12 mois)

	Durée
PERIODE D'INTEGRATION	14 heures
Accueil et présentation des objectifs de la formation	7 heures
Prise de connaissance de l'environnement professionnel	7 heures
CCP1 : DEVELOPPER L'EFFICACITE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL	266 heures
Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande	56 heures
Suivi des Stocks en temps réel à l'aide d'outils de traçabilité, inventaires démarques	7 heures
Réalisation des inventaires dans le respect des procédures et de la stratégie commerciale de l'entreprise	7 heures
Proposer les commandes en fonction de l'état des stocks, des ventes, des réservations clients, des anomalies et des objectifs commerciaux de l'unité marchande	14 heures
Réception de marchandises, vérification de la conformité de la livraison à l'aide des documents inhérents à cette tâche, traitement des anomalies et des réclamations	14 heures
Les principes de sécurité et d'optimisation de l'effort	7 heures
Les règles sanitaires et les obligations légales de valorisation des déchets et de réduction du gaspillage	7 heures
Réaliser le merchandising de l'unité marchande	63 heures
Respect du droit et de la réglementation relatifs au commerce, des règles de merchandising de gestion, d'organisation et de séduction	14 heures
Implantation de produits dans un linéaire : consignes et règles	14 heures
Mise en place des opérations commerciales afin de maintenir l'attractivité de l'offre	7 heures
Analyse et étude des résultats commerciaux et budgétaires des implantations de linéaire	14 heures
Élaboration d'un plan d'actions afin d'améliorer la rentabilité du linéaire	7 heures
Mesures de prévention des risques à adapter et à mettre en œuvre	7 heures
Participer au développement des ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat du client	63 heures
Étude des différents outils de mesure de satisfaction de la clientèle	7 heures
Maîtrise des attentes du client lors de son parcours d'achats, le conseiller de manière pertinente afin de développer sa fidélisation	14 heures
Gestion des conflits clients, sur tous types de litiges (incivilités, réclamations...)	7 heures
Structurer son approche commerciale, par la présentation de l'offre et l'argumentaire auprès du client, en adéquation avec l'offre produits	14 heures
Les techniques et procédures d'encaissement à maîtriser	7 heures
Le suivi des évolutions de l'offre et des usages des produits	7 heures
L'offre produits et de services est valorisée sur les sites marchands et les réseaux sociaux	7 heures

	Durée
Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie	84 heures
Procédures et règles de gestion commerciale internes	14 heures
Établir un tableau de bord, le renseigner avec les informations récoltées	14 heures
Les calculs commerciaux	14 heures
Calculer et analyser les variations et les ratios de rentabilité	21 heures
Ajustements pour l'atteinte des objectifs commerciaux et des indicateurs de performances fixés : pertinence et transmission de manière adaptée à l'équipe	21 heures
CCP2 : ANIMER L'ÉQUIPE D'UNE UNITÉ MARCHANDE	154 heures
Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe	49 heures
Élaborer une fiche de poste précise et synthétique	7 heures
Sélectionner les candidatures à partir des critères définis et mettre en adéquation le profil du candidat avec la fiche de poste	7 heures
Réaliser les formalités administratives liées au recrutement.	7 heures
Élaborer un parcours d'intégration, le mettre en œuvre en communiquant les informations nécessaires auprès de l'équipe existante	14 heures
Tutorat adapté et respect des échéances liées à la période d'essais	14 heures
Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire	63 heures
Estimer les besoins humains selon la charge de travail et l'activité prévue	7 heures
Planifier, ajuster les horaires de travail et la répartition des tâches, dans le respect de la réglementation et des règles internes à l'unité marchande (tâches et leurs priorités, la charge de travail est évaluée de manière réaliste, les horaires de travail respecte la réglementation)	21 heures
Répartition des tâches avec le respect des règles d'organisation interne, la productivité est optimisée dans le respect de la réglementation, la gestion des événements est adaptée au contexte	21 heures
Communication des différents plannings dans le respect de la réglementation et des procédures de l'entreprise.	7 heures
Prévenir des risques professionnels et mettre en œuvre les principes généraux de prévention	7 heures
Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien	42 heures
Présenter les résultats à l'équipe de manière précise et transmettre les consignes en donnant du sens	14 heures
Réaliser une analyse pertinente des activités commerciales et préconiser des mesures correctives adaptées	14 heures
Techniques de briefing et débriefing d'équipe, les adapter selon la situation	14 heures
PREPARATION A L'EXAMEN	22 heures

LISTE DES FORMATEURS

Nom, prénom	Diplôme(s) / qualification(s)	Expériences professionnelles (Dans l'enseignement et dans le domaine du commerce et de la Distribution)
BOULET Laurent	BACCALAURÉAT Professionnel Formation Institut de Formation à l'Excellence	<u>Enseignement</u> : Formateur commerce et grande distribution depuis 6 ans <u>Domaine Commerce et Distribution</u> : - Manager/responsable de département grande distribution pendant 18 ans
FONTAINE Evence	CAP et BP boucherie charcuterie et une mention complémentaire en traiteur	<u>Enseignement</u> : Formateur Commerce et Grande Distribution spécialisé dans les métiers de la boucherie, charcuterie, traiteur, fromage concept pizza et snacking depuis 2007 <u>Domaine Commerce et Distribution</u> : CAP et BP Boucherie et formateur dans le domaine
GERMAIN Stéphanie	TITRE PRO Formateur Professionnel pour Adultes	<u>Enseignement</u> : Formatrice commerce depuis 3 ans <u>Domaine Commerce et Distribution</u> : - Manager relation client et d'équipes pendant 23 ans
HENQUINET Alice	MASTER Grandes Ecole	<u>Enseignement</u> : Responsable pédagogique depuis novembre 2022 <u>Domaine Commerce et Distribution</u> : Diplômée Ecole de Commerce
PFISTER Nathalie	Préparation certification formateur depuis 2021 BTS Force de vente en alternance	<u>Enseignement</u> : Formation depuis 2020 <u>Domaine Commerce et Distribution</u> - Employée polyvalente : HDC et mise en rayons puis agent de maitrise - Téléprospectrice puis commerciale - Coach en développement personnel pendant 4 ans