

EN SAVOIR PLUS



RÈGLEMENT D'EXAMEN

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

→ 3 heures 15 minutes

Compétences évaluées

- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie
- 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
- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client

ENTRETIEN TECHNIQUE

→ 1 heure 25 minutes

Compétences évaluées

- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie
- 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
- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client

QUESTIONNEMENT À PARTIR DE PRODUCTION(S)

→ 30 minutes

Compétences évaluées

- Réaliser le merchandising

ENTRETIEN FINAL

→ 30 minutes



ET APRÈS LE TITRE PROFESSIONNEL ?

- Marché de l'emploi
- Titre professionnel MEM
- Tout autre diplôme dans le domaine de la vente

**FORMER AUJOURD'HUI
RÉUSSIR VRAIMENT**

CAEN • LE HAVRE • ROUEN
www.alternancia.fr
0972 52 6666
conseillers@alternancia.fr



TITRE PROFESSIONNEL
**ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ
MARCHANDE**

Formation diplômante de
Niveau 4

TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 4 (BAC)

Certification professionnelle enregistrée pour cinq ans au Répertoire National des Certifications Professionnelles (N° de Fiche RNCP41852) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 4 décembre 2025, au niveau de qualification 4, avec le code NSF 312m, sous l'intitulé Assistant Manager d'Unité Marchande, avec effet jusqu'au 15 février 2029, délivrée par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion, l'organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.



FRANCE compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

Code RNCP n°41852
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41852/>

Conditions d'accès :
→ Test de positionnement ;
→ Niveau 3 souhaité
→ Rendez-vous individuel avec un conseiller en formation

Durée : de 9 à 12 mois

Rythme : 1 jour par semaine en cours pendant 3 semaines et 2 jours la quatrième semaine

Statut :
→ Contrat de professionnalisation
→ Contrat d'apprentissage

Objectifs pédagogiques :
→ Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
→ Animer l'équipe de l'unité marchande

LA FORMATION

L'assistant manager d'unité marchande contribue au développement commercial du point de vente en assurant la disponibilité des produits, l'attractivité de l'espace de vente et la qualité du parcours client. Il participe à la gestion des approvisionnements, met en œuvre le merchandising et accompagne les actions commerciales afin de dynamiser les ventes et fidéliser la clientèle.

Il coordonne l'activité quotidienne de l'équipe, organise les tâches et veille à la bonne réalisation des objectifs opérationnels. Il participe au recrutement, à l'intégration et à l'accompagnement des collaborateurs, tout en contribuant à maintenir un climat de travail motivant et orienté performance.

Garant du respect des procédures, il applique et fait appliquer les règles d'hygiène, de sécurité et de prévention des risques. Il participe au suivi des indicateurs commerciaux, propose des ajustements à sa hiérarchie et contribue à la résolution des dysfonctionnements rencontrés sur l'unité marchande.

En appui du manager, il assure l'interface entre l'équipe, les clients et les services de l'entreprise. Son activité s'exerce principalement sur le terrain, au contact direct de la clientèle, avec des horaires pouvant être variables selon l'activité commerciale, incluant week-ends et périodes de forte affluence.

LES PRINCIPALES MISSIONS

- Développer l'efficacité commerciale de l'unité marchande
- Contribuer à la performance commerciale
- Coordonner et animer l'activité de l'équipe
- Participer à la gestion des RH de proximité

LES OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Équipements informatiques

NOS VALEURS AJOUTÉES

- Entrées et sorties permanentes
- Initiation à la Langue des Signes

LES MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT

- Ateliers d'améliorations professionnelles
- Convocations aux jobdatings
- Coaching individuel

PROGRAMME DE LA FORMATION

MODULE 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

MODULE 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

- Initiation à la Langue des Signes
- Bases du Français
- Anglais
- Savoirs-être
- Outils numériques

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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

DÉBOUCHÉS

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

QUE FAIRE EN CAS D'ÉCHEC ?

Si les candidats réussissent partiellement l'examen, en obtenant uniquement l'un des quatre ECF, ils ont l'opportunité de retenter l'ECF manquant pour compléter leur certification, ceci dans le respect du délai de validité du titre. Dans le cas où aucun ECF n'est validé et en présence d'un échec total, les candidats peuvent, avec l'approbation du jury, se présenter de nouveau à l'examen, mais cette possibilité est limitée à une seule reprise et doit se faire dans l'année suivant la première tentative.