

# **TITRE**

## **ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE**

### **AMUM - Niveau 4 (Niveau BAC)**

## **OBJECTIFS DE CETTE FORMATION**

### **Objectifs Généraux de la formation**

A l'issue du parcours, l'apprenant sera capable :

- De contribuer au développement de l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- D'animer l'équipe d'une unité marchande

**Objectif métier** : Assistant manager

**Débouchés** : assistant responsable de magasin, assistant de magasin, adjoint de rayon, second de rayon, adjoint responsable de magasin, directeur de magasin adjoint, assistant manager

**Suites de parcours possibles** : TP MUM (Titre professionnel de Manager d'Unité Marchande BAC+2)

## **PUBLIC VISÉ & PRÉREQUIS**

### **Public**

Demands (ses) D'emploi  
Jeunes inscrits à la Mission Locale et autres institutions d'accompagnement  
Gérants d'entreprise,  
Salariés (es) d'entreprise  
Toutes personnes exerçant une fonction dans vente et/ou la distribution

### **Prérequis**

Lire, écrire, compter  
Niveau 3, ou 6 mois d'expérience dans le domaine visé

## **MÉTHODE, MOYENS PÉDAGOGIQUES & ÉVALUATIONS**

### **Méthode**

La pédagogie sera active et participative  
Mises en situation concrètes. Travail personnel et régulier

### **Moyens**

Formateur(s) professionnel (s) et certifiés d'une formation de formateur  
Vidéo projecteur. Outil informatique



V.1.1-27/01/2023

Supports propres à chaque formateur  
RE et REAC du Titre concerné

## Evaluations

Des évaluations formatives sont réalisées en **1<sup>er</sup> lieu en cours de la formation** sous la responsabilité du ou des formateurs. **En 2<sup>nd</sup> lieu, des évaluations sommatives sont réalisées à la fin de la formation** et sont consignées **dans un livret d'évaluation** présenté obligatoirement au jury professionnel final.

**En 3<sup>ème</sup> lieu, en fin de parcours**, le candidat est évalué lors de **la certification par un jury professionnel sur les 2 CCP composants le titre.**

En cas de **réussite totale**, un parchemin est délivré pour valider le Titre :

*Assistant Manager d'Unité Marchande niveau 4 (Niveau BAC)*

En cas de **réussite partielle**, un livret de certification est délivré et permet de pouvoir repasser uniquement le CCP manquant dans les 12 mois sans refaire de parcours de formation.

## DURÉE & MODALITÉS

**Durée totale** : 426 h

**Dates prévisionnelles** : Avril 2023-Mai 2024 (un planning prévisionnel sera joint à ce programme de formation).

**Modalités** : la formation se déroule en continue en alternance. La journée de formation sera le mardi sur 7 heures.

**Pour le public alternance** : les autres jours de la semaine sont effectués en entreprise (28h)  
Les horaires sont les suivants : 8h30-12h00 (pause déjeuner de 12h00 à 13h00), 13h00 à 16h30 (pause de l'après-midi à 15h00).

**Format de la formation** : en présentiel. En intra ou en inter.

**Accessibilité au PSH** : oui. Prendre contact avec notre service formation pour les modalités d'accueil.

## LIEU

**Pour la formation et la certification :**

CFA-EF-OI 184 Rue Marius et Ary Leblond 97410 Saint-Pierre

## TARIF

EF-OI

184 Rue Marius et Ary Leblond 97410 SAINT PIERRE

Tél. : 02.62.44.34.32 – Mail : evolutionformation.oi@gmail.com

SIRET N° 879713089 00024 – APE 8559A – Déclaration d'activité N°04973229297



V.1.1-27/01/2023

**Coût de la formation** : entre 6000€ et 7481 € suivant le barème de France Compétence  
La formation est éligible au financement des OPCOS sur demande de prise en charge.

Dans le cas de l'alternance, l'apprenant est rémunéré selon des critères spécifiques (Age ; niveau de diplôme) consultez les grilles de salaire sur le site : [www.alternance.fr](http://www.alternance.fr)

# PROGRAMME DÉTAILLÉ

## ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

### AMUM-NIVEAU 4

#### I. DEVELOPPER L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

##### ❖ *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 règlementation 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

- ❖ **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 débriefer l'équipe selon les événements, les objectifs et les résultats et lancer la journée.

### **Connaissances associées :**

*Communication orale-écrite*

*Calculs commerciaux*

*Bureautique*

*Hygiène et sécurité*

*Réseaux sociaux*

*Anglais*

*Accompagnement sur le « Dossier Professionnel » et les documents obligatoires au passage de la certification.*

<b>TOTAL FORMATION Y COMPRIS LES EXAMENS FINAUX : 426H</b>
--