

## AMUM - ASSISTANT(E) MANAGER D'UNITE MARCHANDE

### AMUM - ASSISTANT(E) MANAGER D'UNITE MARCHANDE

<b>Objectifs et compétences visées</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Être capable de gérer l'approvisionnement de l'unité marchande,</li> <li>- Être capable de réaliser le merchandising du rayon / du point de vente,</li> <li>- Être capable de participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client,</li> <li>- Être capable d'analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie,</li> <li>- Être capable de contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux collaborateurs,</li> <li>- Être capable de coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire,</li> <li>- Être capable d'aider dans la gestion des tâches administratives et ressources humaines,</li> <li>- Être capable de mobiliser les membres de l'équipe au quotidien, dans toutes les situations et dans tous les environnements.</li> </ul>
<b>Pré-requis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Projet professionnel validé</li> <li>- Connaissance des conditions d'exercice du métier ou connaissance du secteur d'activité</li> <li>- Savoir lire, écrire en français et compter</li> <li>- Esprit de service, goût pour le commerce</li> <li>- Capacité à organiser le travail d'une équipe</li> <li>- Bonne présentation</li> </ul>
<b>Durée</b> <b>Lieu</b>	<p>490 heures / 70 jour(s) CCI FORMATION CANTAL DATES A VENIR : 07 OCTOBRE 2024</p>
<b>Tarif</b> <b>Financements possibles</b>	<p>Nous consulter (non assujetti à la TVA)</p> <p>Appels à proposition/projets, Période de Professionnalisation , CPF , AIF , Pacte pour l'Emploi, Plan de formation , Financement employeur , Financement individuel</p>
<b>Public</b>	<p>Tout public, Salariés, Particuliers, Demandeurs d'emploi Personnes en reconversion professionnelle</p>
<b>Organisation de la formation</b>	<p>Alternance , Continu , Face à Face , Groupe/ Cours collectif / Plateau pédagogique</p>
<b>Moyens et méthodes pédagogiques</b>	<p>Méthodes pédagogiques</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formation en présentiel</li> <li>- Formation alternant théorie et pratique professionnelle.</li> </ul> <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluation en cours de formation</li> <li>- Examen Terminal</li> </ul>

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée.

Seul le contrat définitif et les conditions générales de vente qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI du Cantal et son client.

Edition du 31/05/2024 - Code Prestation : SP\_FOR\_025734\_001 AMUM

Date de mise à jour : 24/05/2024

N° SIRET : 181 500 018 00062

Enregistrée sous le numéro 8315P00115. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

	<p>Validation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formation certifiante (Titre Professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande - Fiche RNCP 35233)</li> <li>- Attestation de fin de formation</li> </ul> <p>Possibilité de validation partielle par blocs de compétences</p> <p>Intervenants</p> <p>Formateurs des métiers concernés</p>
<p>Modalités d'évaluation</p> <p>Modalités de suivi</p>	<p>Outils de positionnement internes, contrôle continu</p> <p>Examen final</p> <p>Emargement</p>
<p>Validation / Certification</p>	<p>Diplôme/titre homologué</p> <p>Formation visant certif RNCP de niveau 4 (BAC professionnel, BT, BP, BM...)</p>
<p>Effectif</p>	<p>Mini 8    Maxi 15</p>
<p>Intervenant(e)</p>	<p>Formation animée par un consultant formateur expert dans ce domaine. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité. (Informations sur le formateur disponibles sur simple demande)</p>
<p>Programme</p>	<p>BLOC 1 : Gérer et animer son espace de vente</p> <p>M1 : Informatique</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Outils informatiques de gestion</li> <li>- Outils bureautiques : Word, Excel, Powerpoint</li> </ul> <p>M2 : Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Réalisation d'un inventaire dans le respect des procédures et de la stratégie commerciale de l'entreprise</li> <li>- Préparation de commande : en fonction de l'état des stocks, des ventes, des réservations clients</li> <li>- Contrôle des livraisons</li> <li>- Traitement des anomalies liées à la livraison</li> <li>- Optimisation des principes de sécurité et de l'effort</li> <li>- Respect des règles sanitaires</li> <li>- Obligations légales de valorisation des déchets et de réduction du gaspillage sont appliquées</li> </ul> <p>M3 : Réaliser le merchandising dans le respect de la réglementation, des règles d'hygiène et de sécurité</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Règles de merchandising</li> <li>- Droit et réglementations relatifs au commerce</li> <li>- Implantation des produits</li> <li>- Mise en place d'une opération commerciale</li> <li>- Analyse des résultats de l'implantation ou de l'opération commerciale</li> <li>- Respect des mesures de prévention des risques</li> </ul> <p>M4 : Analyser les objectifs commerciaux et les indicateurs de performance</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définir des objectifs commerciaux</li> <li>- Définir des indicateurs de performance</li> <li>- Analyses d'un tableau de bord</li> <li>- Renseigner un tableau de bord</li> <li>- Application des mesures de prévention des risques</li> <li>- Les procédures et les règles de gestion commerciales internes</li> </ul> <p>BLOC 2 : La relation client en relation client omnicanal</p> <p>M1 : Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client et sa satisfaction</p> <p>Les techniques de vente</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La prise de contact</li> <li>- Analyser les besoins de son client</li> <li>- L'argumentaire</li> <li>- La reformulation des objections commerciales</li> <li>- L'étape de la négociation, ...</li> </ul>

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée.

Seul le contrat définitif et les conditions générales de vente qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI du Cantal et son client.

Edition du 31/05/2024 - Code Prestation : SP\_FOR\_025734\_001 AMUM

Date de mise à jour : 24/05/2024

N° SIRET : 181 500 018 00062

Enregistrée sous le numéro 8315P00115. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



**CCIT du Cantal**  
Tél. 04 71 45 40 40

- Conclure la vente
  - Le maintien de la relation commerciale
- Accueil / Relation client
- Répondre à la demande du client
  - S'adapter et prendre en compte le parcours d'achat du client
  - Maîtriser les techniques et procédures d'encaissement
  - Les actions de fidélisations
  - Suivre les évolutions de l'offre et des usages des produits
  - Valorisation des offres ou des produits sur les sites marchands et les réseaux sociaux

- Critères de performance
- Respects des procédures et des règles de gestion commerciales internes
  - Calculs commerciaux sont maîtrisés
  - Analyse des indicateurs de performance
  - Renseigner le tableau de bord
  - Atteindre les objectifs commerciaux fixés grâce aux indicateurs de performance

BLOC 3 : Animer l'équipe d'un espace de vente et conduire un projet

M1 : Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire

M2 : Savoir-être, softskills, savoir communiquer, travailler en équipe

M3 : Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe et à la formation de l'équipe

- Préparation d'un parcours d'intégration individualisé
- Mettre en place un tutorat adapté
- Respecter des échéances liées à la période d'essai

M4 : Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

- Présentation des résultats à l'équipe de manière précise
- Transmission des consignes en donnant du sens
- Analyse des activités commerciales
- Maîtrise des techniques de briefing et débriefing d'équipe

BLOC 4 : Préparation du dossier professionnel et validation

- Préparation dossier examens
- Examens

## Les +

Taux de réussite à l'examen : NC  
Taux de satisfaction : NC  
Taux d'insertion à l'emploi : NC  
lien vers la fiche RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35233>

## Débouchés et poursuites d'études

Poursuites d'études :

- Titre professionnel Manager d'Unité Marchande (BAC+2)

Débouchés :

- Assistant responsable de magasin
- Assistant de magasin
- Adjoint de rayon
- Second de rayon
- Assistant manager

## Inscription

S'il s'agit d'une inscription dans le cadre de votre CPF, votre inscription se fera à partir de la plateforme CPF <https://www.moncompteformation.gouv.fr>

Contactez le service Formation ou votre Conseiller France Travail

## Délai d'accès

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 2 jours avant de le début de l'action Nous contacter en fonction de votre situation actuelle

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée.

Seul le contrat définitif et les conditions générales de vente qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI du Cantal et son client.

Edition du 31/05/2024 - Code Prestation : SP\_FOR\_025734\_001 AMUM

Date de mise à jour : 24/05/2024

N° SIRET : 181 500 018 00062

Enregistrée sous le numéro 8315P00115. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



CCIT du Cantal  
Tél. 04 71 45 40 40

## Contact

Estelle DERIGON  
04 71 45 48 79  
06 65 41 98 41

## A savoir

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap

*La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée.*

*Seul le contrat définitif et les conditions générales de vente qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI du Cantal et son client.*

*Edition du 31/05/2024 - Code Prestation : SP\_FOR\_025734\_001 AMUM*

*Date de mise à jour : 24/05/2024*

*N° SIRET : 181 500 018 00062*

*Enregistrée sous le numéro 8315P00115. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.*



**CCIT du Cantal**  
**Tél. 04 71 45 40 40**