



BK AMBITIONS
CFA - CENTRE DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL RNCP41852

ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Formation prise en charge par les Opérateurs de Compétences (OPCO), gratuit pour l'apprenant

Certificateur : Ministère du Travail et du Plein Emploi de l'Insertion

À l'issue de cette formation, vous serez capable de participer à l'attractivité de l'unité marchande, à la gestion des approvisionnements, au développement des ventes et de valider le Titre Professionnel de niveau 4.

Echéance d'enregistrement : du 16/02/2026 au 15/02/2029

PROGRAMME

CCP1 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

CCP2 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 Optimiser la gestion de la relation client

OBJECTIFS

- Être capable de développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Être capable d'animer l'équipe d'une unité marchand

TAUX

- Taux de réussite : Nouvelle formation, indicateurs en cours de calcul
- Taux de satisfaction : Nouvelle formation, indicateurs en cours de calcul

Prérequis : Aucun

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Horaires : 08h30 - 17h30 (dont une heure de pause déjeuner)

Lieu : 9 Quai de Rotterdam 68110 ILLZACH

Durée : 492h

Alternance : Alternance entre cours théoriques et pratiques en présentiel à raison de un à deux jours par semaine.

Pédagogie : Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel.

Modalités d'évaluation : Validation en fin de formation devant un jury (présentation du dossier professionnel et du livret d'évaluations en cours de formation, présentation orale du dossier, entretien technique et final, questionnaire à partir de productions).

Modalités pédagogiques : Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel.

Moyens : Salles de classe, Tableaux Blancs Interactifs, PC portables, Licence Office 365 pour les étudiants, espace coworking.

Inscription : Dossier de pré-inscription à remplir à la suite d'un entretien.

Modalités d'accès : Accessible aux personnes en situation de handicap. Nous nous engageons à répondre sous un délai de 15 jours.

SUITE DE PARCOURS

Métiers visés : Assistant(e) responsable de magasin, Assistant(e) de magasin, Adjoint(e) de rayon, Second de rayon, Adjoint(e) responsable de magasin, Adjoint(e) de magasin, Responsable adjoint, Directeur(trice) adjoint(e), Assistant(e) manager.

Poursuites d'études : Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande, Titre Professionnel Responsable de petite ou moyenne structure, Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel.

Passerelles : Passerelles possibles pour poursuivre dans une formation avec un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine.