

PROGRAMME DE FORMATION D'ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE FORMATION CERTIFIANTE : TP - Manager d'unité marchande- N° de fiche RNCP35233

Public : Toute personne souhaitant devenir un MANAGER d'une équipe et gérer une unité marchande

Prérequis : Niveau III (CAP-BEP ...) et/ou expérience significative de travail permettant une adaptation rapide aux conditions d'apprentissage

Positionnement : Entretiens individuels, Tests et mises en situations si requis, Modularisation des parcours en fonction des résultats d'évaluation

Nombre de participants : De 3 à 12 participants

Modalités d'accès : Formation en Inter-groupe de 1 à 10 participants maximum. Formation en présentiel et ou en distanciel. Formation accessible uniquement par la voie apprentissage

Délais d'accès : l'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'opco*. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client.

***Nota :** Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année, en cas de subrogation auprès d'un Opco, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Objectifs de la formation : Préparation au titre professionnel **Titre RNCP- RNCP35233-Assistant Manager d'unité marchande**, afin d'être capable de :

- 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
- 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
- Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail
- Transmettre les consignes oralement et par écrit
- Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande

Validation compétences :

La certification est organisée en 2 blocs de compétences pouvant être suivis séparément suite à une validation partielle, une VAE par ailleurs.

Bloc 1 RNCP35233BC01 - Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Bloc 2 RNCP35233BC02 - Animer l'équipe d'une unité marchande

Nota : si un apprenant ne valide pas son titre ou a seulement une validation partielle, ce dernier ne peut s'inscrire à une nouvelle session d'examen qu'à partir de 6 mois après la date de la première présentation au titre dans le centre certificateur de son choix.

Il peut de nouveau se représenter au titre pour valider les CCP non validés si le titre est toujours actuel car les titres sont réformés tous les 5 ans. Si ce dernier a été réformé en date d'inscription pour la nouvelle certification, le candidat devra être inscrit sur la nouvelle mouture du titre

Équivalence : BAC PRO

Passerelles : NC

Suite de parcours possibles et Débouché : Une poursuite d'étude en niveau Bac+2 est possible après l'obtention complète du diplôme

- 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

Programme :

RNCP35233BC01 - Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>gérer l'approvisionnement de l'unité marchande</p> <p>réaliser le merchandising</p> <p>participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client</p> <p>analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie</p>	<p>Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :</p> <p>a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)</p> <p>b) d'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat</p> <p>c) des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation</p>

RNCP35233BC02 - Animer l'équipe d'une unité marchande

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe</p> <p>coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire</p> <p>mobiliser les membres de l'équipe au quotidien</p>	<p>Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :</p> <p>a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)</p> <p>b) d'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat</p> <p>c) des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation</p>

Modalités	Compétences évaluées	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
Mise en situation professionnelle	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	03 h 15 min	La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. A partir de consignes, le candidat réalise les travaux suivants : - contrôle d'une livraison et proposition d'actions correctives ; - validation d'une proposition de commande et proposition d'ajustements si nécessaire ; - analyse d'un extrait d'entretien de vente et de conseil, d'action de fidélisation et proposition de mesures correctives ; - calcul des indicateurs liés à un tableau de bord ; - analyse d'un tableau de bord et proposition d'un plan d'actions ; - sélection d'une candidature ; - préparation d'un parcours d'intégration ; - ajustement d'un planning horaire et de répartition des tâches. Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose : - d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ; - d'un dossier numérique comprenant les maquettes préétablies nécessaires. Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableau).
Entretien technique	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 Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client	01 h 25 min	L'entretien technique a obligatoirement lieu après la mise en situation professionnelle. Il comporte quatre parties : Première partie : préparation Pendant 15 minutes, le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation professionnelle. Deuxième partie Pendant 30 minutes, le jury échange avec le candidat sur les travaux réalisés lors de la mise en situation professionnelle. Troisième partie Pendant 20 minutes, en s'appuyant sur un guide d'entretien, le jury questionne le candidat au sujet des compétences « Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande » et « Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client ». Quatrième partie Pendant 20 minutes, en s'appuyant sur un guide d'entretien, le jury questionne le candidat au sujet de la compétence « Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien ».
Questionnement à partir de production(s)	Réaliser le merchandising	00 h 30 min	Le questionnement à partir d'une production se déroule avant ou après la mise en situation professionnelle et l'entretien technique. En amont de la session, le candidat conçoit un diaporama. Le questionnement comporte deux parties : Première partie Pendant 20 minutes, le candidat présente son diaporama. Deuxième partie Pendant 10 minutes, le jury échange avec le candidat sur son diaporama.

Entretien final		00 h 30 min	Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury vérifie la compréhension du métier et de son contexte d'exercice par le candidat.
------------------------	--	-------------	---

Méthode pédagogique : Alternance d'approche théorique, d'échanges et d'exercices pratiques 70% du temps est consacré à des travaux dirigés et des travaux pratiques Un support de cours sera remis à chaque participant
La formation se termine par un contrôle des acquis

Modalités d'évaluations : L'évaluation se compose d'une mise en situation professionnelle hors situation de production pour les activités mentionnées dans le programme. L'épreuve finale se déroule en 5H40 dont une mise en situation professionnelle de 3H15, entretien technique de 01H25, questionnement à partir de production(s) de 00H30 minutes et un entretien final 00H30 minutes

Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction par questionnaire Évaluation à froid pour les entreprises/Financiers

Durée : Formation de 350 heures (50 jours) en formation : Sur une semaine, rythmez en moyenne 1 jour en centre de formation et 4 jours en entreprise.

Total de la formation 10 mois

Tarif : Le prix de la formation est fixé en fonction de la prise en charge accordée par l'organisme financeur. Sans prise en charge , nous consulter

Accessibilité aux personnes handicapées : En fonction du handicap du stagiaire nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé)

Chiffre Clés : Les indicateurs de résultats obligatoires cités à l'article L6111-8 du code du travail, calculés par les ministères chargés de la formation professionnelle et de l'éducation nationale seront rendus publics sur le site <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/>

Nombre de stagiaires 2023 :

Taux de réussite aux examens en 2023 :

Note de satisfaction moyenne 2023 :