

PROGRAMME DE FORMATION ASSISTANT MANAGER D'UNITE MARCHANDE FORMATION CERTIFIANTE

TP - Assistant manager d'unité marchande - N° de fiche : RNCP41852

Public : : Toute personne souhaitant devenir un assistant manager d'une équipe et gérer une unité marchande.

Prérequis : aucun.

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 **TP-Assistant Manager d'unité Marchande**

N° de fiche : RNCP41852 Au terme de la formation, les participants seront capables de :

- Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Animer l'équipe d'une unité marchande.

Programme :

RNCP41852BC01 - 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.

RNCP41852BC02 - 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.

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.

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

Modalités d'évaluations :

| | |
|---|--|
| <p>Mise en situation professionnelle : 03 h 15 min</p> | <p>La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. <ul style="list-style-type: none"> • 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 tableur). |
| <p>Entretien technique : 01 h 25 min</p> | <p>Cette épreuve se déroule obligatoirement après la mise en situation en trois temps.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. L'entretien technique comporte quatre parties <ul style="list-style-type: none"> • 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) : 00 h 30 min | <p>Le questionnement à partir d'une production se déroule avant ou après la mise en situation professionnelle et l'entretien technique.</p> <p>En amont de la session, le candidat conçoit un diaporama.</p> <p>Le questionnement comporte deux parties :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. |
| Durée totale de l'épreuve pour le candidat | 05 h 40 min |

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

- Pour un candidat issu d'un parcours continu de, le jury, au vu des éléments spécifiques à chaque parcours, décide ou non de l'attribution du titre. En cas de non-obtention du titre, le jury peut attribuer un ou plusieurs certificat(s) de compétences professionnelles (CCP) composant le titre. Le candidat peut se présenter aux CCP manquants dans la limite de la durée de validité du titre. Afin d'attribuer le titre, un entretien final se déroule en fin de session du dernier CCP, et au vu du livret de certification. En cas de révision du titre, l'arrêté de spécialité fixe les correspondances entre les CCP de l'ancien titre et ceux du titre révisé. Le candidat se présente aux CCP manquants du nouveau titre. En cas de clôture du titre, le candidat ayant antérieurement obtenu des CCP dispose d'un an à compter de la date de la fin de validité du titre pour obtenir le titre initialement visé.
- Pour un candidat issu d'un parcours discontinu de formation ou ayant réussi partiellement le titre (formation) Le candidat issu d'un parcours composé de différentes périodes de formation ou ayant réussi partiellement le titre peut obtenir le titre par capitalisation des CCP constitutifs du titre. Pour l'obtention de chaque CCP, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels. L'évaluation est réalisée sur la base des éléments suivants : o une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la

session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RE ; o les résultats des évaluations passées en cours de formation pour les seuls candidats issus d'un parcours de formation ; o un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RE. Afin d'attribuer le titre, un entretien final se déroule en fin de session du dernier CCP, et au vu du livret de certification.

Durée : Formation de 504 heures (72 jours) en formation, 1 jour par semaine en moyenne en formation, 4 jours en entreprise en alternance.

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)

Suite de parcours :

- Le titre MUM est équivalent à un niveau BAC+2 (niveau 5 RNCP), ce qui permet d'accéder à des formations de niveau supérieur.
- Le titre RPMS est équivalent à un niveau BAC+2 (niveau 5 RNCP), ce qui permet d'accéder à des formations de niveau supérieur.
- Il est possible de poursuivre vers un Bachelor européen en Management ou en Merchandising et management commercial.

Secteur d'activité et type d'emploi : grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques, négoce interentreprises.

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.

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Anciennes versions de la certification professionnelle reconnues en correspondance partielle :

| Bloc(s) de compétences concernés | Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle | Bloc(s) de compétences en correspondance partielle |
|---|---|--|
| RNCP41852BC01 - Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal | RNCP1893 - TP - Responsable de rayon | RNCP1893BC01 - Développer l'efficacité commerciale dans un environnement omnicanal |
| RNCP41852BC02 - Animer l'équipe d'une unité marchande | RNCP1893 - TP - Responsable de rayon | RNCP1893BC02 - Animer l'équipe d'un espace de vente |

Base légale

Référence au(x) texte(s) réglementaire(s) instaurant la certification :

Date du JO/BO Référence au JO/BO 30/12/2015

- Décret n°2016-954 du 11 juillet 2016 relatif au titre professionnel délivré par le ministre chargé de l'emploi
- Arrêté du 22 décembre 2015 modifié relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi
- Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen pour l'obtention du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi
- Arrêté du 21 juillet 2016 relatif aux modalités d'agrément des organismes visés à l'article R. 338-8 du code de l'éducation
- Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :
- Date du JO/BO Référence au JO/BO 04/02/2024
Arrêté du 30 janvier 2024 portant création du titre professionnel de responsable d'établissement marchand

Certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

Date de publication de la fiche 09-01-2026

Date de début des parcours certifiants 16-02-2026

Date d'échéance de l'enregistrement 15-02-2029

Date de dernière délivrance possible de la certification 15-02-2030

Chiffres clés :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41852/>

Statistiques :

| Année d'obtention de la certification | Nombre de certifiés | Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae | Taux d'insertion global à 6 mois (en %) | Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) | Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) |
|---------------------------------------|---------------------|--|---|--|---|
| 2024 | 1123 | 12 | 65 | 53 | 56 |
| 2023 | 775 | 8 | 64 | 58 | 72 |

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4\\$3120A\\$TH4-T](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4$3120A$TH4-T)

The screenshot displays the Inserjeunes website interface. On the left, a blue sidebar contains the following information:

- TH4 T assistant manager d'unité marchande**
- Buttons for **TH4 T** and **Apprentissage**
- Niveau d'accès :** Non renseigné
- Nombre d'années :** Non renseigné
- [Trouver cette formation](#)
- [En savoir plus sur la formation sur OMBICEP*](#)

The main content area is titled "Au niveau national" and includes the following data:

- 5 apprenants sortants sur 10** sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation. A pie chart shows 5 (dark blue) and 5 (light blue) segments.
- A horizontal bar chart shows **26%** (dark blue) for "poursuivent leurs études après la formation" and **74%** (light blue) for "sortent de formation".
- Quelle rémunération² un an après la formation ?** A bar chart shows **50%** (red) for "des salariés gagnent entre 1500€ et 1800€", with 25% (grey) on either side.
- Part des contrats interrompus avant leur terme : 48%**

Filtrer par niveau de formation

Tous les niveaux

Filtrer par modalités de formation

Tous les niveaux

Filtrer les formations

Tous (d'emploi sélectif)

TH4 T assistant manager d'unité marchande

Détail
Apprentissage

Niveau d'accès : Non renseigné
Nombre d'années : Non renseigné

[Trouver cette formation](#)

En savoir plus sur la formation sur [ONISEP.fr](#)

Au niveau national Evolution

5 apprenants sortants sur 10
sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation

26% **74%**

poursuivent leurs études après la formation sortent de formation

Quelle rémunération² un an après la formation ?

des salariés gagnent entre 1500€ et 1800€

Part des contrats interrompus avant leur terme : **48%**