

TITRE PROFESSIONNEL

Assistant Manager d'Unité Marchande



Niveau BAC (Niveau 4) · Titre inscrit au RNCP* (fiche 41852)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, l'assistant manager d'unité marchande participe à l'attractivité de l'unité marchande, à la gestion des approvisionnements et au développement des ventes. Il anime l'équipe au quotidien, la mobilise pour atteindre les objectifs de vente.

Aptitudes à l'emploi · Commercial – Relation clients – Force de proposition – Esprit d'équipe – Négociation

Compétences · 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

Compétences · 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



FORMATION

Date de démarrage et de fin de formation

Mars 2026 – Mars 2027

Durée

12 mois en alternance sous contrat d'apprentissage (415h de formation)

**La durée de la formation peut varier d'une année sur l'autre.*

Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.

Rythme d'alternance

- 1 jour de formation par semaine

Lieux de formation possibles

- Vallier Horizon – Saint-Vallier (26)

Conditions tarifaires

Formation financée par les OPCO*. Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés.

**OPCO : Opérateurs de compétences*



MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier & entretien individuel entre février et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise à partir du mois de février par le dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site :

www.ifir.fr/candidature-en-ligne



PRÉ-REQUIS

- Être âgé de 16 à 29 ans révolus*
- Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP, brevet ou équivalent)

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

**Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.*



ET APRÈS LA FORMATION ?

Que fait le titulaire de cette formation ?

En collaboration avec l'équipe et afin de maintenir la continuité du parcours client, l'assistant manager d'unité marchande entretient et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients. Il s'assure de la réalisation des objectifs commerciaux.

Emplois accessibles

• **Postes** : assistant responsable de magasin, assistant de magasin, adjoint de rayon, second de rayon, adjoint responsable de magasin / adjoint de magasin

• **Divers secteurs** : grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires, grandes et moyennes surfaces spécialisées, grands magasins, boutiques, magasins de proximité, négoce interentreprises, commerce de gros

Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Gestion de la PME (GPME)

Équivalences

Nous contacter.

Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).



ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez **notre référente H+** :

Diane BERLUCCHI · referenthandicap@ifir.fr



CONTACTS

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Pauline FERRERO · 07 87 73 31 47 · pferrero@ifir.fr



TITRE PROFESSIONNEL

Assistant Manager d'Unité Marchande



Niveau BAC (Niveau 4) · Titre inscrit au RNCP* (fiche 41852)



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc 01

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

BLOCS DE COMPE-TENCES	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. - Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande - Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client	2h30min	La mise en situation professionnelle prend la forme d'une étude de cas dans un magasin fictif. Le candidat doit réaliser plusieurs travaux à partir de consignes précises et d'un dossier papier avec les consignes et documents et d'un dossier numérique avec des maquettes à compléter à l'aide d'outils bureautiques (traitement de texte et tableur) : - Contrôle d'une livraison et proposition d'actions correctives - Validation et ajustement d'une commande - Analyse d'un entretien de vente et d'actions de fidélisation, avec mesures correctives - Calcul et analyse d'indicateurs d'un tableau de bord, avec propositions d'actions

Autres modalités le cas échéant :

Entretien technique	Idem	50min	L'entretien technique a obligatoirement lieu après la mise en situation professionnelle. Il comporte trois parties : - Préparation- 10min : le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation professionnelle. - Échange - 20min : le jury échange avec le candidat sur les travaux réalisés lors de la mise en situation. - Questions 20min : 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»
Questionnement à partir de productions	Réaliser le marchandage	30min	Le questionnement à partir de production(s) 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 se déroule en deux parties : - Pendant 20 minutes, le candidat présente le diaporama - Pendant 10 minutes, le jury échange avec le candidat sur son diaporama.

Bloc 02

Animer l'équipe d'une unité marchande

BLOCS DE COMPETENCES	COMPÉTENCES ÉVALUÉES	DURÉE	DÉTAIL DE L'ORGANISATION DE L'ÉPREUVE
Mise en situation professionnelle	- 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	1h15min	La mise en situation professionnelle prend la forme d'une étude de cas dans un magasin fictif. Le candidat doit réaliser plusieurs travaux à partir de consignes précises et d'un dossier papier avec les consignes et documents et d'un dossier numérique avec des maquettes à compléter à l'aide d'outils bureautiques (traitement de texte & tableur) : - Sélection d'une candidature - Préparation d'un parcours d'intégration - Ajustement d'un planning horaire et de répartition des tâches

Autres modalités le cas échéant :

Entretien technique	- Idem - Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien	45min	L'entretien technique a obligatoirement lieu après la mise en situation professionnelle. Il comporte trois parties : - Préparation : pendant 10 minutes, le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation professionnelle. - Échange : pendant 20 minutes, le jury échange avec le candidat sur les travaux réalisés lors de la mise en situation. - Questions : pendant 20 minutes, en s'appuyant sur un guide d'entretien, le jury questionne le candidat au sujet des compétences «Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien»
---------------------	---	-------	--

Blocs de compétences

Nous contacter pour plus d'informations sur la possibilité de valider des blocs de compétences.