



TITRE PROFESSIONNEL

Assistant Manager d'Unité Marchande

NIVEAU 4 (BAC) - RNCP 41852

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.

CONTENU

CCP 1 - 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

CCP 2 - 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

LIEUX DE FORMATION

Centre d'affaires ROSNY 2, Rue Léon Blum 14ème étage,
93110 Rosny-sous-Bois

22 boulevard Charles Moretti, **13014 Marseille**

TARIFS

SANS CONTRAT : 4500€ (net)

AVEC CONTRAT : Montant fixé et financé par l'OPCO

PRÉ-REQUIS & DÉLAIS

Français lu, écrit ou parlé

Délai d'accès :
2 semaines

VALIDATION

Titre professionnel d'Assistant
Manager d'Unité Marchande

Attestation de compétences et
de fin de formation

PUBLIC & DURÉE

Tout public

420 heures
1 jour de cours/semaine

NOS MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Affirmative : Cette méthode permet aux stagiaires de découvrir un nouveau contenu. Basée sur l'exposé, elle est utilisée par nos formateurs pour des actions d'information ou des apports théoriques.

Démonstrative : Dans la méthode démonstrative, les stagiaires apprennent par la pratique. Elle se base sur des exercices. Le formateur "fait", "fait faire" et "refait".

Interrogative : Elle permet aux stagiaires de découvrir de nouveaux contenus. Le formateur transmet un savoir à travers des questions qui permettent aux participants de réfléchir à des réponses pertinentes.

Découverte : Cette méthode suscite l'imagination des stagiaires pour les mener à de nouvelles découvertes. Elle utilise par exemple le brainstorming.

Moyens techniques

Salle de cours et poste de travail
Internet haut débit et suite
bureautique

Moyens pédagogiques

Exposés, exercices, études de cas et
simulations

SUIVI PÉDAGOGIQUE

Rapports de stage
Bilans intermédiaires Feuilles
de présence émargées par les
stagiaires

ÉVALUATIONS

Questions orales ou écrites (QCM)
Dossiers à réaliser
Mise en situation
Entretien avec jury professionnel

PARIS - MARSEILLE - RENNES

✉ contact@wenoies.fr

☎ 01 45 28 76 57

🌐 www.wenoies.fr