



Distribution

TP - ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Titre RNCP reconnu par l'Etat - Niveau 4 (Bac) — •

📅 12 mois / Novembre • ⌚ 2 jours / semaine en formation • 👤 Présentiel et distanciel (15 % de la formation)

QUELS MÉTIERS ?



Adjoint-e manager de rayon



Adjoint-e de boutique



Animateur-trice de rayon



100%

Poursuite d'étude*
*(2025)

76 %

Réussite à l'examen*
*(2025)

NC

Insertion dans l'emploi à 6 mois*
*(2025)

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public* :

- Personne de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié-e.

Pré-requis :

- Etre titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 3 (CAP) ou avoir effectué une 1^{ère} générale avec une expérience dans le domaine du commerce.

Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur dossier de candidature et entretien individuel.

Tarif & Contact :

0 € sous statut apprenti-e et alternant-e.

4 932 € pour les stagiaires de la formation professionnelle

✉ distribution@ifa-rouen.fr

☎ 02 35 52 85 44

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat d'apprentissage

DE 16 À 29 ANS :

- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

Contrat de professionnalisation

TOUS PUBLICS :

- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

Formation continue

TOUS PUBLICS :

- Stagiaire en formation professionnelle, VAE
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.



CONTENU

★ Examen final avec un jury de professionnels. Étude de cas, mises en situation professionnelles, questionnaire à partir de productions et présentation orale devant jury.

Modules métier

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

Gérer l'approvisionnement • Réaliser le merchandising • Participer au développement des ventes selon le parcours d'achat • Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances et proposer des ajustements.

🕒 371 h — 🎓 RNCP35233BC01

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 et ajuster la planification horaire • Mobiliser les membres de l'équipe .

🕒 168 h — 🎓 RNCP35233BC02

Au terme de la formation je serai capable de :

Participer à l'attractivité de l'unité marchande, à la gestion des approvisionnements et au développement des ventes, animer l'équipe au quotidien et la mobiliser pour atteindre les objectifs de vente.

- **Entretenir et développer l'aspect marchand et l'attractivité**
- **Coordonner l'activité de l'équipe**
- **Respecter les règles** d'hygiène et de sécurité, de sureté, de qualité de vie au travail et de protection de la santé au travail
- **Mettre en œuvre un plan d'actions adapté**
- **Participer aux tâches de manutention**
- **Assurer l'interface** entre les clients, les interlocuteurs internes et externes, l'équipe et sa hiérarchie

Les + de la formation

Une formation assurée par des professionnels du métier, privilégiant les mises en situation.

Être opérationnel

- Pour développer l'aspect marchand et l'attractivité, coordonner et recruter, garantir l'hygiène et la sécurité.

Sélectionner les compétences à valider

- Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.