



Distribution

ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

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

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

QUELS MÉTIERS ?

Adjoint-e manager
de rayonAdjoint-e
de boutiqueAnimateur-trice
de rayon

NC

Poursuite
d'étude*

*(2023)

67 %

Réussite à
l'examen*

*(2025)

NC

Insertion
dans l'emploi
à 6 mois*

*(2023)



CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :

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

Pré-requis :

- Être 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

Contrat
de professionnalisation

Formation
continue

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

TOUS PUBLICS :

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

TOUS PUBLICS :

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

PROGRAMME

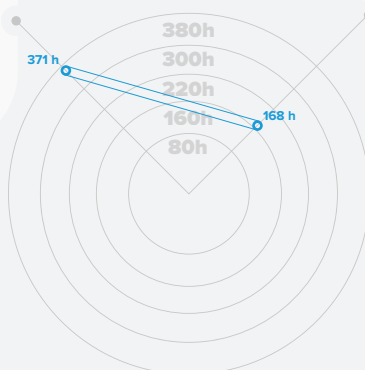
🌟 Examen final avec un jury de professionnels

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

- Veille professionnelle et commerciale, gestion des marchandises, gestion des stocks, merchandising, animation commerciale, développement durable, prévention et sécurité au travail, calculs commerciaux, gestion commerciale, e-réputation, image de marque, communication omnicanale, traitement des litiges, techniques de vente, fidélisation clients, droit commercial

Animer l'équipe d'une unité marchande

- Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs, contrôler et optimiser la réalisation des activités, gérer les conflits au sein de l'équipe, accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail, droit du travail



Au terme de la formation je serai capable de :

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client

- Participer à l'attractivité de l'unité marchande
- Gérer les approvisionnements
- Participer au développement des ventes
- Animer une équipe au quotidien
- Mobiliser une équipe pour atteindre les objectifs de ventes

Les + de la formation

Une formation assurée par des professionnels du métier, privilégiant les mises en situation et permettant d'être opérationnel pour :

Développer l'aspect marchand et l'attractivité

- Entretenir et développer l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients, tout en s'assurant de la réalisation des objectifs commerciaux.

Coordonner et recruter

- Coordonner l'activité de l'équipe et, avec son responsable hiérarchique, contribuer au recrutement de nouveaux membres de l'équipe, préparer et mettre en œuvre un parcours d'intégration individualisé.

Garantir l'hygiène et la sécurité

- Faire respecter les règles d'hygiène et de sécurité, de sureté, de qualité de vie au travail (QVT) et de protection de la santé au travail.