



## PARCOURS DIPLÔMANT / TITRE PROFESSIONNEL

Assistant manager d'Unité marchande

### DURÉE DE LA FORMATION :

63 jours en alternance, 441 heures de formation

### MODALITÉS DE LA FORMATION :

En présentiel, mise en situation de travail

### VALIDATION DE LA FORMATION :

Titre professionnel de niveau 4 (Bac technique) de conseiller de vente. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules : CCP/ bloc de compétences.

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consulter le site internet de France Compétences.

### TARIFS : Entre 6500 et 7500€

Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou des partenaires.

CODE RNCP  
35233

CERTIFICATEUR:  
DREETS PACCA

AGRÈMENT  
LE 14/08/2025

CODE DIPLÔME : 312M  
APPRENTISSAGE : 46T3120A

FORMACODE:  
34566 VENTE DISTRIBUTION  
32154 ENCADREMENT MANAGEMENT

### VOTRE FORMATION :

#### PUBLIC

Une 1ère expérience dans le secteur professionnel du métier visé est souhaitable mais pas obligatoire.

#### OBJECTIFS

**Compétences :** Piloter l'activité commerciale en assurant la disponibilité et la valorisation des produits, en suivant les performances, en menant des actions adaptées au parcours client, tout en organisant et mobilisant l'équipe, du recrutement à l'intégration.

**Aptitudes :** Assurer la coordination et le soutien de l'activité en suppléant le manager, en communiquant efficacement, en planifiant les priorités, en motivant l'équipe, en fidélisant les clients et en intégrant les principes de la RSE

#### PROGRAMME DE LA FORMATION

**Module CP1 :** Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

**Module CP2 :** Réaliser le merchandising

**Module CP3 :** Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client

**Module CP4 :** Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie

**Module CP5 :** Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe

**Module CP6 :** Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire

**Module CP7 :** Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

Savoir communiquer

Comportement orienté client par secteurs d'activité

Préparation au titre professionnel

Remise à niveau

## PRÉREQUIS

Bilan de positionnement

Deux profils sont possibles.

- 1) Niveau classe de 1re ou équivalent.
- 2) CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

## MODALITÉS D'ACCÈS

Validation des profils par l'entreprise

## ACCÈS À LA FORMATION

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes

- Information individuelle ou collective
- Evaluation des acquis
- Entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté
- Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation et des places disponibles.

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous nous engageons à adapter nos conditions d'accueil:

- Mise à disposition de matériels spécifiques
- Durée de formation adaptée au handicap
- L'adaptation des moyens et outils pédagogiques
- L'aménagement des modalités d'évaluations et sessions d'examen.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation des acquis en cours de formation
- Evaluation en périodes d'application en entreprise
- Délibération du jury sur la base du dossier professionnel, des résultats aux épreuves de la session d'examen, de la mise en situation professionnelle et de l'entretien final.
- Certification TP, CCP
- Evaluation de satisfaction au travers d'une enquête stagiaire.

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Ecoute active
- Alternance d'ateliers pratiques ( qui représente environ  $\frac{3}{4}$  de la formation) et théoriques
- Ordinateurs portables
- Paper board

Dates de formation: Entrées et sorties permanentes

Horaires de formation: de 9h10 à 12h40 - de 13h40 à 17h10

Lieu de la formation: Muse Marseille, 13 Rue Raymond Teisseire, 13008 Marseille

## CONTACT

[www.provence-formation.fr](http://www.provence-formation.fr)

[www.museformation.fr](http://www.museformation.fr)

TEL : 04 91 52 32 25