

Assistant manager d'unité marchande



Niveau 4
(équivalent Bac)



12 mois
400 heures



Formation mixte

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

Objectifs généraux de la formation

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier d'Assistant Manager d'Unité Marchande et valider le Titre Professionnel de niveau 4 (équivalent BAC).

Certification professionnelle délivrée par le Ministère du Travail et enregistrée le 09/01/2026. (date d'échéance de l'enregistrement le 15-02-2029).

En cas de réussite partielle à l'examen, des certificats de compétences professionnelles (CCP) sont délivrés par blocs.

Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41852/>

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

- Entretien 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.
- Assurer la réalisation des objectifs commerciaux.
- Recruter de nouveaux membres de l'équipe, préparer et mettre en œuvre un parcours d'intégration individualisé.

Objectifs spécifiques de la formation

• 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.

Assistant Manager Unité Marchande

Programme de la formation

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

Compétence 1 – Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

Contenus pédagogiques développés :

- Analyse des besoins en approvisionnement à partir des ventes, prévisions et saisonnalités
- Lecture et exploitation des données de stock (rotation, seuils d'alerte, ruptures, surstocks)
- Réalisation des commandes fournisseurs dans le respect des procédures internes
- Réception des livraisons : contrôle qualitatif et quantitatif, gestion des écarts
- Mise en stock, traçabilité des produits et respect des règles d'hygiène et de sécurité
- Identification des dysfonctionnements d'approvisionnement et proposition d'actions correctives
- Contribution à la réduction des pertes, du gaspillage et des démarques inconnues

Compétence 2 – Réaliser le merchandising

Contenus pédagogiques développés :

- Principes fondamentaux du merchandising (gestion, organisation, séduction)
- Implantation des produits en fonction des objectifs commerciaux et des contraintes de l'unité
- Mise en valeur des produits (théâtralisation, signalétique, promotions)
- Adaptation du merchandising aux opérations commerciales et aux temps forts
- Analyse de l'impact du merchandising sur le comportement d'achat des clients
- Respect des règles de sécurité, d'ergonomie et de prévention des risques
- Ajustement des implantations à partir des résultats commerciaux observés

Compétence 3 – Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client

Contenus pédagogiques développés :

- Analyse du parcours client en environnement omnicanal (magasin, digital, click & collect...)
- Contribution aux actions commerciales et promotionnelles
- Application des techniques de vente et de conseil adaptées aux profils clients
- Participation aux actions de fidélisation et à l'amélioration de l'expérience client
- Gestion des situations courantes : encaissement, réclamations, litiges simples
- Utilisation d'outils de relation client (CRM, outils internes)
- Adaptation de la posture commerciale selon le canal de vente

Compétence 4 – Analyser les objectifs commerciaux et les indicateurs de performance de l'unité marchande

Contenus pédagogiques développés :

- Lecture et compréhension des objectifs commerciaux fixés par la hiérarchie
- Collecte et analyse des données commerciales
- Utilisation des indicateurs de performance (CA, taux de transformation, panier moyen, fréquentation...)
- Construction et suivi de tableaux de bord commerciaux
- Analyse des écarts entre objectifs et résultats
- Élaboration de propositions d'ajustement et d'actions correctives
- Communication des résultats et recommandations à la hiérarchie

Assistant Manager Unité Marchande

Programme de la formation (suite)

CCP 2 – Animer l'équipe d'une unité marchande

Compétence 5 – Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe

Contenus pédagogiques développés :

- Identification des besoins en ressources humaines de l'unité marchande
- Participation aux étapes du recrutement (analyse de candidatures, entretiens, sélection)
- Accueil des nouveaux collaborateurs
- Mise en œuvre d'un parcours d'intégration adapté au poste et au profil
- Transmission des consignes, procédures et règles internes
- Accompagnement des premiers pas dans le poste
- Suivi de l'intégration et ajustements si nécessaire

Compétence 6 – Coordonner l'activité de l'équipe et ajuster la planification horaire

Contenus pédagogiques développés :

- Organisation de l'activité quotidienne de l'équipe
- Élaboration et ajustement des plannings horaires en fonction de l'activité
- Répartition des tâches et priorisation des actions
- Anticipation des pics d'activité et gestion des imprévus
- Suivi de l'activité individuelle et collective
- Transmission des informations à la hiérarchie
- Contribution à la continuité de l'activité commerciale

Compétence 7 – Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

Contenus pédagogiques développés :

- Adoption d'une posture managériale adaptée au contexte
- Techniques de communication professionnelle
- Animation de briefings et débriefings
- Fixation d'objectifs individuels et collectifs
- Motivation et accompagnement de la montée en compétences
- Gestion des situations courantes de tension ou de démotivation
- Contribution à un climat de travail favorisant l'engagement et la performance

Module complémentaire : Compétences transverses et suivi du stagiaire

- Accueil / démarrage de l'action de formation – Développer ses capacités d'apprentissage – Remise à niveau
- Préparation du dossier professionnel
- Préparation de la Présentation orale
- ECF et examen final
- Temps de suivi individuels et collectifs, mise en place de la remédiation en fonction des parcours

Assistant Manager Unité Marchande

Profil des candidats

Pour qui ?

- Demandeurs d'emplois
- Salariés
- Apprentis

Pré-requis obligatoires :

- Posséder le Niveau classe de 1ère ou équivalent ou être titulaire d'un CAP, BEP ou titre professionnel de niveau 3 dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

Code RNCP : 41852

Modalités de validation

Un parchemin pour l'obtention du Titre complet ou un livret de certification (CCP) pour la réussite partielle à l'examen sont attribués aux candidats.

Débouchés et suite du parcours

Types d'emplois accessibles :

- Adjoint de rayon /Second de rayon
- Adjoint responsable de magasin
- Responsable adjoint
- Directeur de magasin
- Adjoint directeur
- Assistant responsable de magasin

Poursuite du parcours :

- TP Manager d'unité marchande (équivalent Bac + 2)
- TP Responsable Moyenne Structure (équivalent Bac + 2)

Passerelles : correspondance partielle

Se référer à la fiche RNCP sur le site France Compétences
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41852>

Tarif et prise en charge

- Tarif pour le/la candidat(e) : 100% pris en charge
- Tarif pour l'organisme financeur : à partir de 6 733€ (montant minimum pour un contrat d'apprentissage fixé sur la base du référentiel France compétence au 04/09/2025),

Plusieurs dispositifs existent pour faire financer une formation. Ils dépendent de la situation du candidat et de l'entreprise.

Si vous souhaitez des informations plus détaillées sur les financements et les prises en charge, veuillez contacter notre service commercial :

- commercial@synergy-global.fr

Assistant Manager Unité Marchande

Modalités d'accès et de délai

• Accessibilité :

- Recrutement toute l'année
- Entrées et sorties toutes les 7 semaines, en dehors des périodes de fermeture (vacances de Noël et vacances d'été) - Délais d'accès et d'inscription à J-7 avant la session de formation.
- Test de validation des pré-requis si nécessaire et test de positionnement

Modalité d'accès à la formation :

- L'accès à la formation par apprentissage s'effectue via un formulaire de demande complété par l'entreprise d'accueil, en collaboration avec l'apprenti.
- Ce formulaire permet de vérifier l'adéquation du projet, des missions confiées et du parcours de formation avant validation de l'entrée en apprentissage.

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Pour plus d'informations et d'accompagnement, veuillez-vous rapprocher de nos assistants référents en contactant hello@synergy-school.fr

Rythme, horaire et durée de la formation :

- **Rythme du contrat d'alternance** : 1 jour hebdomadaire en formation, 4 jours en entreprise
- **Horaires de la formation**: Classe virtuelle de 9h à 11h30 - de 14h30 à 17h + 3h/semaine tutorat en entreprise
- **Durée de la formation** : 400h

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance entre travail en entreprise (4j / semaine) et formation en distanciel (1j/ semaine)
- Classes virtuelles, valorisation des compétences en entreprise
- Supports de formation conçus et mis à disposition par les formateurs
- Études de cas, exercices pratiques, mises en situation
- Quizz, questionnaires en ligne
- Vidéos
- Appui pédagogique en mode e-learning

Pour vous accompagner dans votre formation, nous recrutons les meilleurs formateurs et experts dans les différents domaines de compétences sur lesquels vous montez en compétences.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- Réalisation d'un diaporama sur « réaliser le merchandising ».
- Dossier professionnel et ses annexes éventuelles.
- Les résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidat(e)s issu(e)s d'un parcours de formation.
- Entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le/la candidat(e) des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.
- Livret de suivi des compétences évaluées en entreprise.
- Grille d'évaluation des acquis tout au long de la formation.

Assistant Manager Unité Marchande

Modalités d'examen final (5h40)

• Mise en situation professionnelle : 3h15

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas.

L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif.

A partir de consignes, le candidat réalise les travaux suivants :

- o contrôle d'une livraison et proposition d'actions correctives ;
- o validation d'une proposition de commande et proposition d'ajustements si nécessaire ;
- o analyse d'un extrait d'entretien de vente et de conseil, d'action de fidélisation et proposition de mesures correctives ;
- o calcul des indicateurs liés à un tableau de bord ;
- o analyse d'un tableau de bord et proposition d'un plan d'actions ;
- o sélection d'une candidature ;
- o préparation d'un parcours d'intégration ;
- o ajustement d'un planning horaire et de répartition des tâches.

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- o d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- o d'un dossier numérique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat renseigne ces maquettes sur son poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).

• Entretien technique : 1h25

L'entretien technique a obligatoirement lieu après la mise en situation professionnelle.

Il comporte quatre parties :

Première partie : préparation

Pendant 15 minutes, le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation professionnelle.

Deuxième partie :

Pendant 30 minutes, le jury échange avec le candidat sur les travaux réalisés lors de la mise en situation professionnelle.

Troisième partie : Pendant 20 minutes, 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 ».

Quatrième partie :

Pendant 20 minutes, en s'appuyant sur un guide d'entretien, le jury questionne le candidat au sujet de la compétence « Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien ».

• Questionnement à partir de production(s) : 30 minutes

Le questionnement à partir d'une production 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 comporte deux parties :

Première partie :

Pendant 20 minutes, le candidat présente son diaporama.

Deuxième partie :

Pendant 10 minutes, le jury échange avec le candidat sur son diaporama.

Entretien final : 30 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury vérifie la compréhension du métier et de son contexte d'exercice par le candidat.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 5h40

Assistant Manager Unité Marchande

Indicateurs de résultat

- Retrouver nos indicateurs de résultats sur notre site <https://synergyschool.fr/tp-amum/>

Statistiques d'insertion de la formation (Jan-2026)

TH4 T assistant manager d'unité marchande

TH4 T

Apprentissage

Niveau d'accès : Non renseigné

Nombre d'années : Non renseigné

[Trouver cette formation](#)

[En savoir plus sur la formation sur ONISEP.fr](#)

Au niveau national

[Evolution](#)

5 apprenants sortants sur 10
sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation



26%

poursuivent leurs études après la formation

74%

sortent de formation

Quelle rémunération² un an après la formation ?

25%

50%

25%

1500€

des salariés gagnent entre
et

1800€

Part des contrats interrompus avant leur terme : 48%