



Version en date du 19/01/2026

Fiche Formation

TP Assistant·e manager·se d'unité marchande

Modalités et délais d'accès

Pour toute inscription, veuillez contacter Fatéma SALMON – 0262 730 333
contact@formarav.re

Sous réserve de places disponibles et validation des prérequis.

Durée de la formation :

12 mois – 400 heures

Tarif HT (Forfait / Apprenant) :

Niveau de prise en charge OPCO

Formation en présentiel

Accessibilité aux personnes handicapées

Nous nous engageons à adapter les parcours de formation pour répondre aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap, garantissant ainsi l'accessibilité et l'inclusion pour tous.

Pour un aménagement de parcours, merci de contacter le Référent Handicap
aurelie.hubert@formarav.re

Passerelles, suite de parcours

L'insertion professionnelle est l'objectif 1er de cette formation ; la poursuite d'études est toutefois envisageable vers une formation BAC+ 2 (ex : Chargé(e) de Clientèle)

Débouchés

Assistant responsable de magasin ; Assistant de magasin ; Adjoint de rayon ; Second de rayon ; Adjoint responsable de magasin / Adjoint de magasin ; Responsable adjoint / Adjoint Responsable ; Directeur de magasin adjoint / Directeur adjoint ; Assistant manager

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41852>

En partenariat avec

Tetraenergy Business School



Taux de satisfaction :
Taux d'obtention :
Taux de poursuite d'études :
Taux d'interruption en cours de formation :
Taux d'insertion dans l'emploi :

Présentation et Objectifs

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.

En collaboration avec l'équipe et afin de maintenir la continuité du parcours client, l'assistant manager d'unité marchande entretient et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients. Il s'assure de la réalisation des objectifs commerciaux.

Prérequis

Justifier d'un diplôme de niveau 3 ou une année de seconde menée à son terme
OU justifier d'une année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution, ET satisfaire à l'entretien de motivation.

Méthodes Mobilisées

Cours en face-à-face pédagogique.
Cours en visioconférence.

Modalités d'évaluation

Évaluations en cours de formation (E CF).
Session de validation finale.

Diplôme de niveau 4 Titre Professionnel « Assistant manager d'unité marchande ».

Certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION -
Code RNCP 41852

Certification partielle possible, via une validation des blocs de compétences

Programme

BLOC 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 de la clientèle.
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie.

BLOC 2 : ANIMER L'ÉQUIPE D'UNE UNITÉ MARCHANDE

- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux et 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.

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail.
- Transmettre les consignes oralement et par écrit.
- Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande.
- Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande.



