

Animer l'équipe d'une unité marchande - Bloc de compétences du titre professionnel de Assistant manager d'unité marchande

Objectif de la formation

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 au quotidien

Contenu et modalités d'organisation

Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
Identifier les besoins en ressources humaines
Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
Coordonner l'activité de l'équipe et ajuster la planification horaire
Identifier les tâches et évaluer la charge de travail
Ajuster les horaires de travail de l'équipe et la répartition des tâches, suivre la réalisation des tâches et réguler selon les événements
Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien
Présenter à l'équipe les résultats de l'unité marchande
Fixer des objectifs réalistes
Transmettre des consignes applicables et donner du sens aux consignes
Accompagner et analyser les activités commerciales de l'équipe et préconiser des actions correctives adaptées
Briefer et débriefer l'équipe selon les événements, les objectifs et les résultats et lancer la journée Période de certification (1 semaine)

Commentaires sur la durée	hedmومadaire
Parcours de formation personnalisable ?	Oui
Commentaires sur la parcours personnalisable	Type de parcours
	Mixte

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel assistant manager d'unité marchande - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFPA ACCES A L' EMPLOI
- MC_PSR_NOUVELLE_AQUITAIN@AFPA.FR

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarisé(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

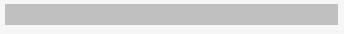
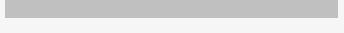
Deux profils sont possibles : 1) Niveau classe de 1re ou équivalent. 2) CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00599602	du 21/06/2027 au 06/08/2027	Niort (79)	AFPA NIORT			
00553921	du 07/01/2026 au 13/02/2026	Le Vigeant (86)				
00553922	du 20/04/2026 au 05/06/2026	Le Vigeant (86)				
00553923	du 14/10/2026 au 27/11/2026	Le Vigeant (86)				

00553924	du 11/02/2027 au 26/03/2027	Le Vigeant (86)			
00553925	du 13/05/2027 au 25/06/2027	Le Vigeant (86)			
00553926	du 16/08/2027 au 24/09/2027	Le Vigeant (86)			
00553927	du 20/10/2027 au 03/12/2027	Le Vigeant (86)	