

# Titre Professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande Bloc 1 "Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal"

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

ACF  
Bruno Ferrez  
05.56.33.81.61  
brunoferrez.acf@bordeauxformation.com

## Accès à la formation

### Publics visés :

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

### Sélection :

Dossier  
Tests  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

### Conditions d'accès :

Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce et savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.

### Prérequis pédagogiques :

Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce et savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Validation du Bloc de compétences 1 - RNCP35233BC01 DEVELOPPER L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de : • Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande, • Réaliser le merchandising du rayon / du point de vente, • Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client, • D'analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie,

## Contenu et modalités d'organisation

BLOC DE COMPETENCES 1- RNCP35233BC01 DEVELOPPER L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL La relation clientèle • Décrire le parcours d'achat omnicanal du client, • Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service, • Appliquer les méthodes de vente et de conseil, • Adopter le comportement pour gérer les réclamations et fidéliser la clientèle du point de vente, • Accueillir, orienter et conseiller une clientèle internationale en anglais. La législation commerciale • Respecter les dispositions législatives et réglementaires de l'activité commerciale. Le merchandising du point de vente • Mettre en place des actions visant à améliorer l'attractivité du linéaire afin de renforcer l'expérience d'achat du client, • Organiser et mettre en place des actions d'animation sur le point de vente, • Mesurer la rentabilité des implantations de produits. Le marketing opérationnel • Décoder et appliquer la politique commerciale de son entreprise, • Auditer son organisation en formalisant un diagnostic interne et externe, • Identifier et utiliser les outils de veille concurrentielle adaptés à son l'organisation de son unité. La gestion des stocks • Déterminer les finalités des stocks, • Identifier et caractériser les différentes politiques sur les stocks, • Engager des commandes dans le cadre de promotions, • Lutter contre la rupture et le surstock, • Appliquer les principes de prévention des risques liés à l'activité physique et règles d'hygiène à appliquer en réserve et en espace de vente. Les mécanismes économiques d'une unité marchande • S'approprier les calculs commerciaux appliqués à la vente, • Analyser les indicateurs d'un tableau de bord commercial et structurer des plans d'actions d'amélioration, • Etablir le lien entre le niveau des frais de personnel et le niveau de CA pour piloter la productivité, • Déterminer les paramètres permettant de construire un budget prévisionnel des ventes. L'informatique commerciale • Utiliser les fonctions de base d'un tableur Excel. La préparation à l'épreuve de synthèse • Elaborer les exemples professionnels relatifs au dossier professionnel à présenter lors de la session de validation, • S'entraîner aux mises en situation

... Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**

## 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

Passage du bloc de compétences n°2 - RNCP35233BC02 ANIMER L'EQUIPE D'UNE UNITE MARCHANDE Suite à cette formation dans sa totalité, une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine. Comme les titres professionnels suivants : • Manager Unité Marchande (niveau de type : Bac+2) Ou le diplôme suivant : • BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00422855	du 04/12/2023 au 05/12/2025	Bordeaux (33)	ACF		MON COMPTE FORMATION	FPC