

PROGRAMME DE FORMATION : Assistant Manager d'Unité Marchande

Public : Demandeurs d'emploi jeunes et adultes ayant un projet validé par France travail dans les métiers cités.

Durée : 456 Heures à raison d'une journée par semaine au CFA.

OBJECTIFS

L'Assistant Manager d'Unité Marchande dynamise l'attractivité, optimise les approvisionnements, développe les ventes et mobilise l'équipe pour atteindre les objectifs. Il intègre des pratiques durables pour répondre aux enjeux économiques, sociaux et environnementaux, contribuant ainsi à une gestion responsable de l'unité marchande.

PRÉSENTATION MÉTIER :

L'Assistant Manager d'Unité Marchande valorise et améliore l'aspect commercial de l'unité en ajustant l'offre de produits aux attentes des clients et aux tendances de consommation. Son rôle est de maximiser l'attractivité et l'efficacité de l'espace de vente. Il veille à atteindre les objectifs commerciaux fixés en mettant en place des stratégies adaptées et en assurant un suivi rigoureux des performances.

Responsable de la coordination de l'équipe, il organise les tâches, accompagne les collaborateurs et veille à maintenir une dynamique de groupe positive. Avec son supérieur hiérarchique, il peut également être impliqué dans le processus de recrutement.

Face aux imprévus, il fait preuve de réactivité en redéfinissant ses priorités et en s'adaptant rapidement aux nouvelles situations. Il informe sa hiérarchie et les services concernés pour garantir une gestion optimale des incidents.

TAUX DE RÉUSSITE GLOBAL : 80%
TAUX DE SATISFACTION DU CFA : 88%
TAUX D'INSERTION GLOBAL : 56%

SIRET : *92908899500014 – **Code APE :** 8559A - **Numéro de déclaration d'activité :** 11922764792 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état) - Etablissement d'Enseignement Privé de Formation Professionnelle Continue ,certifié Qualiopi*

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1
Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande.

Module 2
Animer l'équipe d'une unité marchande.

Module 3
Acquisition des compétences professionnelles.

PRÉREQUIS

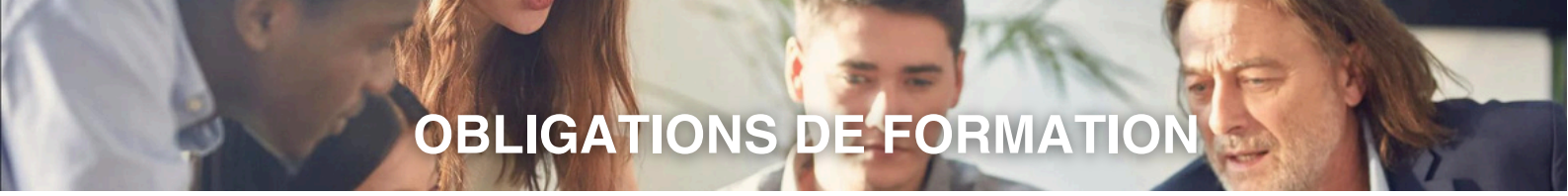
- Disposer d'un diplôme de niveau 3 ou d'un titre professionnel dans le secteur de la vente.
- Et/ou d'une expérience professionnelle confirmée dans les métiers de la vente.
- Maîtriser les savoirs de bases (lire/ écrire/ compter).
- Être disponible selon l'amplitude d'ouverture des magasins.

Les entrées en formation sont ouvertes toute l'année, avec un démarrage sous un moisaprèsun entretienconcluant.

La formation est éligible aux dispositifs de financement selon les critères de prise en charge de l'OPCO.

La sélection repose sur **un entretien individuel**, pensé pour mettre envaleur vos compétences etvotre projet.

16 rue Danton 93310 - Pré Saint Gervais
www.panoralearn.fr
panoralearn@gmail.com 06 87 18 02 87



OBLIGATIONS DE FORMATION

- Suivre avec assiduité les cours dispensés par l'organisme de formation et les sessions professionnelles en entreprise.
- Fournir tout justificatif d'absence dans un délai de 48 heures, tant à l'organisme de formation qu'à l'entreprise.
- Participer aux sessions de formation, aux évaluations et aux examens.
- Signer les fiches de présence à chaque session de formation et d'examen.

À l'issue de la formation et après validation par le jury, le candidat obtient un titre professionnel délivré par le Ministère du Travail.

CONDITIONS DE RÉUSSITE

Répondre aux évaluations écrites, orales et sous forme de QCM prévues à chaque module, environ tous les 3 mois

Profiter des évaluations complémentaires disponibles sur demande, selon les besoins du stagiaire ou recommandations du formateur.

Ces étapes assurent une validation continue des compétences.

BLOC DE COMPÉTENCES, DÉBOUCHÉS ET POURSUITE D'ÉTUDES

Blocs de compétences :

- Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Animer l'équipe d'une unité marchande

Débouchés professionnels :

- Assistant responsable de magasin / Assistant de magasin
- Adjoint de rayon / Second de rayon
- Adjoint responsable de magasin / adjoint de magasin

Poursuite d'études :

- Accès à un titre professionnel RNCP de niveau 5 (équivalent BTS).
- Formation Manager d'Unité Marchande (MUM) sur 12 mois, proposée par PanoraLearn.

Conditions pour se présenter à l'examen final, avant la fin de la formation, le stagiaire s'engage à :

3 mois avant l'examen : Remplir et soumettre son dossier d'inscription.

1 mois avant l'examen : Fournir tous les documents requis (fiche d'inscription, copie de la carte d'identité, dossier professionnel et annexes).

Obtenir les notes minimales exigées lors des intermédiaires.

Ne pas avoir cumulé plus de deux avertissements durant la formation.

Compléter l'intégralité de son livret d'apprentissage.

Pour toute situation de handicap, n'hésitez pas à contacter notre référente Handicap. Nous ferons le nécessaire pour vous garantir un accompagnement adapté et des conditions optimales tout au long de votre formation.

Contact : Mme Kenza ARHZAF -panoralearn@gmail.com

Qualités souhaitées

- Sens du contact client.
- Dynamisme et proactivité.
- Organisation et rigueur.
- Esprit d'équipe.
- Diplomatie et gestion des interactions.

Niveau : 4 (Cadre national des certifications 2019)
Code(s) NSF : 312m - Commerce, vente - pas de fonction dominante
Code(s) ROME : D1301, D1503, D1502
Formacode : 34588, 34502, 34559, 34587, 34566
RNCP : 41852
Certificateur : Ministère du travail de l'insertion et du plein emploi

Chez PanoraLearn, nous formons les **Assistant Managers d'Unité Marchande de demain**, alliant performance, leadership et **pratiques durables** intégrées à chaque étape de la formation.

SIRET : *92908899500014 – **Code APE :** 8559A - **Numéro de déclaration d'activité :** 11922764792 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état) - Etablissement d'Enseignement Privé de Formation Professionnelle Continue ,certifié Qualiopi*

Pour postuler à cette formation, contactez nous au 06 87 18 02 87, ou envoyez nous votre CV par e-mail : panoralearn@gmail.com
MAJ 2026