

TP ASSISTANT MANAGER UNITÉ MARCHANDE

Diplôme de Niveau 4 - Fiche RNCP 41852 - Ministère du Travail



Acquérir les techniques de management

L'Assistant Manager d'Unité Marchande seconde le manager d'une unité marchande.

Il participe à l'attractivité de l'unité marchande et anime l'équipe au quotidien et la mobilise pour atteindre ses objectifs. Il fait respecter les règles d'hygiène/sécurité, qualité de vie au travail et protection de la santé au travail.

Il utilise les applicatifs et outils de gestion de l'entreprise.

Une filière qui recrute

L'activité peut s'exercer en unité marchande de petite, moyenne ou grande superficie (alimentaire, non alimentaire, spécialisée).

Les conditions d'exercice, effectif et composition de l'équipe sont variables selon la nature des produits et les services proposés

ENTRÉE EN FORMATION

Niveau requis : CAP EPC ou niveau 4 obtenu
 En apprentissage : avoir entre 15 et 29 ans.
 Autres modalités (public adulte et/ou reconversion) : nous consulter.
 Préinscription requise sur le site du CFA.
 Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

CONDITIONS DE FORMATION

Alternance : 1 semaine en formation,
 2 semaines en entreprise.
 12 semaines de formation / an (400h / an)
 Durée : 1 an.

MODALITÉS D'ORGANISATION

Formation réalisée entièrement en présentiel.
 Mises en situation (travaux pratiques)

Apports théoriques spécifiques à la filière,
 cours d'anglais et bureautique.

COÛT DE LA FORMATION

Apprenti : prise en charge par un Opérateur de Compétences.
 Salariés, public adulte, reconversion : sur devis, nous consulter.
 Possibilité de prise en charge financière totale ou partielle en fonction de votre statut.



Poursuites de parcours

Après l'obtention du Titre pro, il est possible de poursuivre en :

- Titre Pro MUM (Management d'Unité Marchande)
- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel),
- BTS MUC (Management des Unités Commerciales)

Notre accompagnement

Nous vous accompagnons tout au long de votre recherche d'entreprise d'accueil dans le cadre de votre contrat d'apprentissage : rédaction du CV, préparation à l'entretien, proposition d'offres d'alternance.

Contenu de la formation

Développer l'efficacité commerciale

Gérer l'approvisionnement et optimiser les stocks
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 performance
et proposer des ajustements à la hiérarchie

Animer l'équipe d'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

Modalités d'évaluation & obtention du diplôme :

Contrôles en cours de formation et examen ponctuel : Étude de cas et oral

Les petits +

Des interventions de professionnels, organisation d'actions commerciales ponctuelles au sein du CFA

La vie au CFA

Possibilité de logement à l'internat : organisation d'activités en soirée pour les internes.

Self et restaurant d'application.

Complexe sportif : gymnase, city-stade, et salle de musculation.

Programme de mobilité européenne Erasmus (sur étude du dossier) : 15 jours en immersion chez un professionnel dans un des états membres de l'UE pour les apprenants majeurs.

Reconnaissance de l'Etat

Notre CFA est certifié Qualiopi, par l'Etat ; ce label garantit la qualité des actions de formations que nous déployons



Mai 2025 - Mai 2027



Mise à jour de la fiche 05/05/2026

CONTACT

Accueil :

CFA 13 Vents
51 Bd de la Lunade
19000 TULLE
05.55.20.75.20
<https://eimcl13vents.eu/>

Chargée de filière :

Odile CAYROU
odile.cayrou@cfa13vents.com
05.55.20.77.68