



## PARCOURS CERTIFIANT / TITRE PROFESSIONNEL

Assistant Manager d'Unité Marchande en alternance

### DATE ET LIEU DE LA FORMATION :

Entrées et sorties permanentes  
13 Rue Raymond Teisseire, 13008 Marseille

### DURÉE DE LA FORMATION :

12 mois en alternance dont 441 heures de formation

### MODALITÉ DE LA FORMATION :

En présentiel

### CERTIFICATION VISÉE :

Titre Professionnel de Niveau 4 (BAC)

### PASSERELLES :

Des qualifications partielles, sous forme de Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules.

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le Titre Professionnel dans la limite de durée de validité du titre.

### COÛT DE LA FORMATION :

En contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation, le niveau de prise en charge (NPEC) est défini par les branches professionnelles.

CODE RNCP  
35233

CERTIFICATEUR:  
DREETS PACA

AGRÉMENT  
LE 14/08/2025

CODE DIPLÔME : 3I2M  
CODE APPRENTISSAGE: 46T3I2OA

FORMACODE:  
34566 VENTE DISTRIBUTION  
32154 ENCADREMENT MANAGEMENT

### VOTRE FORMATION :

#### PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle attestant d'au moins un niveau 3 de qualification.

Être éligible au droit au retour en formation initiale au sens de l'article D. 122-3-1 du code de l'éducation : être un jeune âgé de 16 à 25 ans révolus sortant du système éducatif sans diplôme ou ne possédant que le diplôme national du brevet ou le certificat de formation générale

#### OBJECTIFS ET PROGRAMME DE LA FORMATION

Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal – 182 h

CP1 : Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

CP2 : Réaliser le merchandisage

CP3 : Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client

CP4 : Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie

Animer l'équipe d'une unité marchande – 126 h

CP5: Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe

CP6: Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire

CP7: Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

Compétences transverses – 77 h

Socle de compétences essentielles – 56 h



## CONTACT

[www.provence-formation.fr](http://www.provence-formation.fr)  
[www.museformation.fr](http://www.museformation.fr)

TEL : 04 91 52 32 25

## COMPÉTENCES ET QUALITÉS REQUISES

Avoir le sens de l'organisation, la capacité à communiquer clairement, l'aptitude à travailler en équipe et à coordonner les tâches, ainsi qu'une bonne faculté d'adaptation et un goût pour la polyvalence.

## RYTHME ALTERNANCE

6 jours par mois en formation (soit un à deux jours par semaine), le reste en entreprise.

## DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 15 jours après validation du profil par l'entreprise

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Information individuelle ou collective
- Bilan de positionnement
- Entretien individuel de conseil en formation de façon à définir le parcours le plus adapté

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Ateliers théoriques et mises en situation pratiques
- Ordinateurs portables et écrans connectés
- Plateaux pédagogiques "vente"

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis en cours de formation
- Évaluation en périodes d'application en entreprises
- Délibération du jury sur la base du dossier professionnel, des résultats aux épreuves de la session d'examen, de la mise en situation professionnelle et de l'entretien final afin d'obtenir le ou les Certificats de Compétences Professionnelles

## ACCESSIBILITÉ

- Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap, nous disposons d'un référent handicap en capacité d'évaluer les besoins et de mettre en œuvre des solutions
- Démarche de demande d'aménagements spécifiques
- Possibilité d'adaptation de la durée de formation

## ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI EN ENTREPRISE

Accompagnement personnalisé d'aide à la recherche d'une entreprise, évaluation régulière avec l'entreprise et identification d'un référent dans le centre de formation.

## POURSUIVEZ VOTRE APPRENTISSAGE

- TP Manager d'Unité Marchande (Niveau 5)
- BTS Management Commercial Opérationnel (Niveau 5)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (Niveau 5)

## JE PEUX TRAVAILLER COMME

- Conseiller de Vente
- Assistant Manager