

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Obtenir une qualification dans les métiers de la vente par le Titre professionnel d'Assistant Manager d'Unité Marchande (AMUM)

- Former des professionnels capables de gérer une unité commerciale (boutique, point de vente, rayon, etc.), avec une maîtrise des aspects opérationnels et organisationnels.
- Apprendre à organiser l'espace de vente, gérer les stocks, mettre en place des actions de merchandising et adapter l'offre à la clientèle cible.
- Développer des compétences en animation, coordination et motivation d'une équipe pour atteindre les objectifs commerciaux.
- Maîtriser les techniques d'accueil, de conseil, de vente et de fidélisation pour garantir une expérience client de qualité.
- Savoir analyser les indicateurs de performance (chiffre d'affaires, marges, fréquentation) et définir des plans d'action pour améliorer les résultats.
- Former à l'utilisation des outils digitaux pour le commerce, comme les logiciels de gestion, la communication sur les réseaux sociaux ou le e-commerce.
- Préparer à des métiers comme manager de rayon, responsable adjoint de magasin ou chef de secteur en grande distribution.
- Offrir une base solide pour continuer dans des domaines comme le management, la gestion d'entreprise ou le commerce international.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Participer à l'attractivité de l'unité marchande, à la gestion des approvisionnements et au développement des ventes
- Animer l'équipe au quotidien, la mobiliser pour atteindre les objectifs de vente

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Détenir un goût pour la relation client - Ne pas avoir de contre-indication au port de charges - Accepter les horaires décalés

Dossier de candidature Test de positionnement & Entretien de motivation

CONTENU DE LA FORMATION

CCP - Développer l'efficacité commerciale dans un environnement omnicanal

Gérer l'approvisionnement de l'unité

- marchande
- Réaliser le merchandising
- Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie

CCP- Animer l'équipe d'un espace de vente

Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité

marchande et ajuster la planification horaire

Contribuer à l'amélioration de l'expérience

- d'achat
- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

•



**À VOS COTÉS
DEPUIS**

1996

ÉVALUATION ET VALIDATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

1. D'une mise en situation professionnelle et d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session
2. D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
3. Des résultats des évaluations passées en cours de formation

Titre Professionnel du Ministère du Travail « Assistant Unité Marchande » – Ministère du Travail - Niveau 4 RNCP41852

DURÉE, DATES ET RYTHME

Formation en alternance d'une durée de 1 an (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)
455 heures sur 12 mois et l'entrée en formation se fait tout au long de l'année

PASSERELLE - SUITE DE PARCOURS

Titre Professionnel Ministère du Travail « Manager d'unité marchande » - niveau 5 BTS MCO Manager Commercial Opérationnel – niveau 5

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Montant env. 8000 € pris en charge par les OPCO.

ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un accompagnement personnalisé est assuré par le référent handicap FILÉA.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Adjoint-e de rayon – second-e de rayon – adjoint-e responsable de magasin – responsable de rayon – chef-fe de rayon – manager de rayon – animateur-trice de rayon

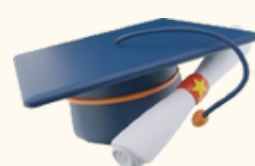
MODALITÉS, TYPE DE FORMATION, MÉTHODES



Pédagogie active et participative
Alternance d'apports théoriques et de mises en situations



Formation en alternance



formation diplômante



Acquisition et développement des compétences



POURQUOI CHOISIR FILÉA ?

Depuis 1996, FILÉA propose des formations individualisées dans les métiers de la vente, du niveau 3 au niveau 7 - équivalent CAP à Mastère. Les parcours sont adaptés à chaque apprenant, favorisant ainsi son implication en tant qu'auteur et acteur de sa propre formation. L'équipe pédagogique est constituée d'experts reconnus dans leurs domaines, issus du milieu professionnel. FILÉA a pour mission de former des professionnels compétents, capables de répondre aux exigences du marché et des clients, mais aussi des citoyens responsables et engagés en faveur des enjeux actuels et futurs.

Mai le 30/01/2026

