

# AR

# AUGUSTIN RUINARD Académie

## TP - Assistant Manager d'Unité Marchande

### Objectifs et Contexte de la Certification

L'assistant manager d'unité marchande participe à l'attractivité de l'unité marchande, à la gestion des approvisionnements et au développement des ventes, en respectant la stratégie commerciale de l'entreprise.

Il anime l'équipe au quotidien et la mobilise pour atteindre les objectifs de vente. Sous la responsabilité de sa hiérarchie, il seconde le manager d'unité marchande et peut le suppléer en cas d'absence. L'assistant manager d'unité marchande assure également le respect des règles d'hygiène, de sécurité, de sûreté, et de qualité de vie au travail.

### Compétences Attestées

- Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal :
  - Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande.
  - Réaliser le merchandising.
  - Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client.
  - Analyser les objectifs commerciaux et proposer des ajustements.
- Animer l'équipe d'une unité marchande :
  - Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe.
  - Coordonner l'activité de l'équipe et ajuster la planification horaire.
  - Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien.

### Blocs de Compétences

- ARA-BC01 : Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
  - Gérer l'approvisionnement : Assurer la disponibilité des produits en fonction des besoins.
  - Réaliser le merchandising : Optimiser la présentation des produits pour maximiser les ventes.

- Participer au développement des ventes : Utiliser les techniques de vente et de promotion.
- Analyser les objectifs commerciaux : Suivre les indicateurs de performance et ajuster les stratégies.
- ARA-BC02 : Animer l'équipe d'une unité marchande
  - Recrutement et Intégration : Identifier, recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs.
  - Coordonner l'activité de l'équipe : Organiser et superviser le travail de l'équipe.
  - Mobiliser les membres de l'équipe : Encourager la motivation et l'implication de chacun.

## Types d'Emplois Accessibles

- Assistant responsable de magasin
- Assistant de magasin
- Adjoint de rayon
- Second de rayon
- Adjoint responsable de magasin
- Responsable adjoint
- Directeur de magasin adjoint
- Assistant manager

## Secteurs d'Activité

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises

# Programme de la formation

## Première Année

- Enseignements Généraux :
  - Communication Professionnelle : Techniques de communication écrite et orale.
  - Environnement Juridique et Économique : Notions de base en droit et économie.
  - Gestion et Organisation : Concepts fondamentaux de gestion et d'organisation.
- Enseignements Professionnels :
  - Techniques de Vente et de Merchandising : Outils et méthodes de vente et de présentation des produits.
  - Gestion Administrative : Suivi administratif des opérations de vente.
  - Informatique et Bureautique : Maîtrise des logiciels de gestion commerciale.
  - Langues Étrangères : Perfectionnement des compétences linguistiques.

## Deuxième Année

- Enseignements Généraux :
  - Communication Interculturelle : Techniques de communication dans un contexte international.
  - Éthique et Responsabilité Sociale : Principes d'éthique en entreprise.
- Enseignements Professionnels :
  - Gestion de l'Unité Marchande : Techniques avancées de gestion commerciale.
  - Animation de l'Équipe : Méthodologies d'animation et de coordination de l'équipe.
  - Développement des Ventes : Stratégies de promotion et de fidélisation des clients.
  - Stage en Entreprise : Application pratique des compétences en milieu professionnel.

## Rythme de la formation

### En Formation Initiale

La formation se déroule sur une durée d'environ 1 200 à 1 400 heures, principalement en cours théoriques et pratiques. Un stage obligatoire de 12 à 16 semaines est inclus.

Un parcours personnalisé peut être envisagé, entraînant des ajustements du volume horaire total.

### En Alternance

La formation en alternance comprend environ 1 200 à 1 400 heures de formation, réparties entre le centre de formation et l'entreprise. La répartition des heures se fait généralement comme suit :

- **50%** au sein du centre de formation.
- **50%** en entreprise.

## Tarifs de la formation

### En Alternance

Le coût de la formation est généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, sans frais pour l'étudiant. Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, un léger reste à charge peut exister pour l'entreprise d'accueil.

Coût de la formation en alternance : \_\_\_\_ €/an

## En Initiale

Retrouvez les tarifs de nos formations et les modalités de financement sur la page tarifs.

Coût de la formation en initiale : \_\_\_\_ €/an

## Moyens et Outils pédagogiques

Pour le TP Assistant Manager d'Unité Marchande, une gamme variée de moyens et d'outils pédagogiques est mise à disposition pour garantir un apprentissage optimal :

- *Cours Magistraux et Séminaires* : Enseignements théoriques dispensés par des professeurs et experts.
- *Travaux Dirigés (TD) et Travaux Pratiques (TP)* : Sessions interactives pour appliquer les concepts théoriques.
- *Projets Tutorés* : Réalisation de projets pratiques encadrés par des tuteurs pour développer les compétences spécifiques.
- *Stages en Entreprise* : Expériences professionnelles pour mettre en pratique les compétences acquises.
- *Bibliothèques et Centres de Ressources Documentaires* : Accès à des livres, revues, et ressources numériques.
- *Laboratoires et Équipements Technologiques* : Utilisation d'équipements de pointe pour les travaux pratiques et les recherches.

Ces moyens et outils pédagogiques offrent un environnement d'apprentissage complet et stimulant, favorisant le développement des compétences professionnelles et l'insertion rapide des étudiants sur le marché du travail.



[augustinruinardacademie.com](http://augustinruinardacademie.com)



+33 (0) 1 60 79 08 37



[contact@augustinruinardgroupe.com](mailto:contact@augustinruinardgroupe.com)



64 Allée des Champs Elysées, 91080 Evry

AR

AUGUSTIN RUINARD  
Académie

Siret : RCS 949 493 183

TVA : FR65949493183

Certifications Qualiopi :  
L. 6313-1-1 & L. 6313-1-2

NDA : 11756715375

APE : 8559B