



# TITRE PROFESSIONNEL ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE (AMUM)



A l'issue de la formation, les apprenants auront les compétences nécessaires afin de pouvoir travailler, être autonome au sein d'un point de vente et assister son manager dans les tâches quotidiennes.

## OBJECTIFS GLOBAUX :

- ✓ Former les jeunes aux métiers visés par le diplôme :
- ✓ Les amener à acquérir les compétences nécessaires afin de pouvoir gérer un secteur commercial, et manager une équipe par la voie de l'alternance

## OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ✓ Savoir développer la dynamique commerciale de l'unité marchande
- ✓ Être capable d' optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- ✓ Avoir des compétences pour assister le manager de l'unité marchande

## NIVEAU :

→ Bac

## DURÉE :

→ 1 journée de formation par semaine

→ 698 heures

## MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Blended – Learning : 80% présentiel / 20% en E-Learning

## MODALITÉS D'ACCÈS

Pour la validation définitive d'entrée en formation, l' enregistrement d'un contrat en alternance et la signature d'une convention sont nécessaires.

Pour toutes démarches administratives, contactez RunApp

Entrées et sorties permanentes. Entrées à plus ou moins 3 mois après la signature du contrat.

## PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES

Pour qui

- Demandeurs d'emploi
- Personnes en reconversion

## Pré-requis

- Avoir entre 16 et 29 ans (pour l'apprentissage)
- Avoir un diplôme de Niveau III (CAP ou équivalent)
- Avoir une entreprise d'accueil
- Compétences relationnelles et qualités personnelles de disponibilité, d'écoute et de mobilité
- Ne pas avoir de contre-indication médicale

## MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Test de positionnement /Entretien en CFA
- Coaching et accompagnement
- Mise en relation avec nos entreprises partenaires
- Stage d'immersion
- Etude de dossier apprenant

## CONTENU DE LA FORMATION

### Compétences transversales

- Organiser son intégration, son positionnement et sa contractualisation
- Utiliser l'outil informatique et les softskills
- Se préparer aux évaluations et à la certification

### Développer la dynamique commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

1. Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
2. Réaliser le merchandising
3. Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
4. Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie

### Animer l'équipe d'une unité marchande

5. Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
6. Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
7. Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

Pour plus d'informations consultez la fiche France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35233/>

**Absence de liens avec d'autres certifications pour ce titre.**

## DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Accompagnement personnalisé : entretien individuel, visite entreprise
- Entretien pédagogique de démarrage jusqu'à la certification
- Démarche inductive combinant méthode active basé sur les situations professionnelles, partage d'expérience en entreprise



## COÛT DE LA FORMATION

Aucun frais scolarité pour l'alternance.

Formation éligible à la prise en charge financière par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

Coût moyen préconisé par France Compétences

## RESSOURCES & MOYENS

Salle de cours

Plateforme E-Learning et espace de partage en ligne accessibles 24h/24

Matériel informatique et multimédia / Réseau haut débit

Livret d'accueil et d'apprentissage

Référentiel de formation / Référentiel de certification

Vidéo de mise en pratique

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe pédagogique est composée de formateurs et formatrices salariés et indépendants, tous professionnels ou anciens professionnels des matières qu'ils enseignent.

## SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation

## RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

## QUALITÉ ET SATISFACTION

**Taux de réussite 2024 : 75 % en Apprentissage et 100 % en Formation Continue**

**Taux de satisfaction globale 2024 : 98 %**

## DATE DEMARRAGE PROCHAINE SESSION

Se renseigner auprès de Réunion Apprentissage

Contact : [accueil@reunion-apprentissage.fr](mailto:accueil@reunion-apprentissage.fr) / 0692 57 54 11

## MODALITÉ DE CERTIFICATIONS

### Résultats attendus à l'issue de la formation

A l'issue de la formation les candidats doivent maîtriser l'ensemble des champs de compétences vues en formation et en entreprise.

### Modalité d'obtention

Mise en situation professionnelle qui reconstitue une situation de travail rencontrée couramment par un AMUM : l'évaluation est centrée sur la maîtrise des acquis professionnels Dossier professionnel (DP) Résultats aux évaluations réalisées en cours de formation (sauf pour la VAE) Entretien final avec le jury composé de professionnels pour vérifier le niveau de maîtrise de l'ensemble des compétences.

### Détails sur la certification

Débouchés :

Le titre professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande concerne différents secteurs d'activités, principalement : les grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, les boutiques et les négoce interentreprises. Il permet d'accéder à différents types d'emploi :

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

**Suite de parcours :** TP Manager d'Unité Marchande (RNCP38676)

## MODALITÉ DE RECONNAISSANCE

Titre professionnel Assistant Manager d'Unités Marchande (AMUM)

Niveau 4 (niveau BAC)

Possibilité d'évaluation partielle

## ÉVALUATION DE L'ACTION

Évaluation de l'action : bilan intermédiaire et final.

Bilans « à chaud », bilans à 3 ou 6 mois après fin de formation.

## ACCESSIBILITÉ

Réunion d'information, entretiens de positionnement, formation accessible aux personnes en situation de handicap voir notre référent : [denis.dailly@reunion-apprentissage.fr](mailto:denis.dailly@reunion-apprentissage.fr)

## FORMACODE

**34566** : Vente distribution **32154** : Encadrement management

## CODE ROME

**D1503** - Management/gestion de rayon produits non alimentaires

**D1301** - Management de magasin de détail

**D1502** - Management/gestion de rayon produits alimentaires