

TITRE PROFESSIONNEL ASSISTANT MANAGER D'UNITE MARCHANDE

La formation AMUM dispensée par ALESIA Formation prépare à l'obtention du titre certifié de niveau 4, « Assistant Manager d'Unité Marchande » (Code NSF 312m) enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) le 09/09/2020, délivré par le Ministère du travail, de l'emploi et de l'insertion.

La formation au Titre Pro AMUM est accessible aux titulaires :

- D'un CAP (Certificat d'Aptitude Professionnelle)
- D'un BEP (Brevet d'Etudes Professionnelles)
- Ou d'un niveau classe de première ou équivalent

Le titulaire du Titre Professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande (AMUM) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle d'un espace de vente au sein d'une unité commerciale. Il prendra en charge le développement de l'efficacité commerciale de son espace de vente dans un environnement omnicanal et animera l'équipe sous sa responsabilité. Il assurera également la gestion opérationnelle de l'unité marchande dans le respect des objectifs fixés avec sa hiérarchie.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et de l'unité commerciale.

Les emplois les plus fréquents, dès l'obtention du Titre Professionnel AMUM, sont :

- 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

La maîtrise des compétences liées à ces métiers favorise l'accès à des responsabilités plus larges :

Chef des ventes, responsable d'univers, chef de département, responsable de drive, manager de caisses, manager d'un centre de profit, manager de la relation client.

Le titulaire du titre professionnel AMUM exerce ses activités essentiellement dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaire ou spécialisé, des entreprises de commerce électronique et des entreprises de prestation de services (BtoB – BtoC).

FORMATION EN ALTERNANCE

DURÉE DE LA FORMATION : 480 heures sur 40 semaines

DÉMARRAGE : Tous les 4 mois

RYTHME D'ALTERNANCE : 1 jour à 2 jours de formation par semaine en centre de formation

Le Titre AMUM a pour objectif l'insertion professionnelle. Cependant, la poursuite d'études est possible et encouragée en BTS (diplôme d'Etat de Niveau 5) spécialité Marketing ou Commerciale, en Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (Titre certifié inscrit au RNCP) ou équivalent

Alésia Formation 65, Rue de l'Abbé Bonpain - 59700 Marcq en Baroeul
Tél : 03.20.51.26.27 - www.alesia-formation.fr



CONTENU DES ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNEL AMUM

FORMATION PROFESSIONNELLE : 360 h

ANIMATION PROFESSIONNELLE : 100h

- Mettre en place les facteurs d'ambiance
- Installer la signalétique
- Connaître et respecter les règles du merchandising
- Implanter dans les règles d'hygiène et de sécurité
- Préparer et mettre en oeuvre une action promotionnelle
- Préparer et réaliser une animation
- Maintenir l'attractivité du rayon
- Evaluer une promotion et une animation

VENTE ET FIDELISATION : 64h

- Identifier la clientèle sur son marché
- Découvrir le besoin du client
- Présenter le produit et argumenter
- Traiter les objections
- Conclure la vente et l'entretien de vente
- Collecter et traiter les réclamations
- Fidéliser et mesurer la fidélisation

GESTION OPERATIONNELLE : 112h

- Préparer la commande et approvisionner
- Réceptionner les produits et contrôler les livraisons
- Travailler sur un cadencier
- Gérer les stocks
- Réaliser l'inventaire et gérer les démarques
- Garantir l'état marchand des produits
- Participer à la gestion des produits
- Mesurer l'attractivité et la performance
- Comparer les objectifs aux réalisations

MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE : 68h

- Préparer la commande et approvisionner
- Evaluer les besoins en compétences et en personnel
- Préparer le recrutement
- Participer au recrutement
- Conduire un entretien de recrutement
- Intégrer des nouveaux collaborateurs

PREPARATION EXAMEN: 136h

- Etudes de Cas
- Entretiens techniques
- Construction du diaporama et du dossier professionnel



RÈGLEMENT D'EXAMEN

INTITULE	MODE	DUREE
Etude de Cas (Animation, Gestion, Vente, Fidélisation et Management d'équipe)	Ecrit	3h15
Entretien technique en lien avec l'étude de cas	Oral*	1h25
Questionnaire sur la base d'un diaporama présenté par le candidat	Oral	0h30
Entretien final (Echange avec le jury sur le dossier professionnel)	Oral	0h30