

PROGRAMME DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL AMUM



SOMMAIRE

1

À qui s'adresse cette formation ?

2

Quels sont les débouchés et suites du parcours ?

3

Quels sont les objectifs généraux de la formation ?

4

Quelles sont les compétences attestées ?

5

Quelles sont les compétences transversales attendues ?

6

Comment se décompose le parcours de formation ?

7

Quelles sont les modalités d'accès et d'organisation ?

8

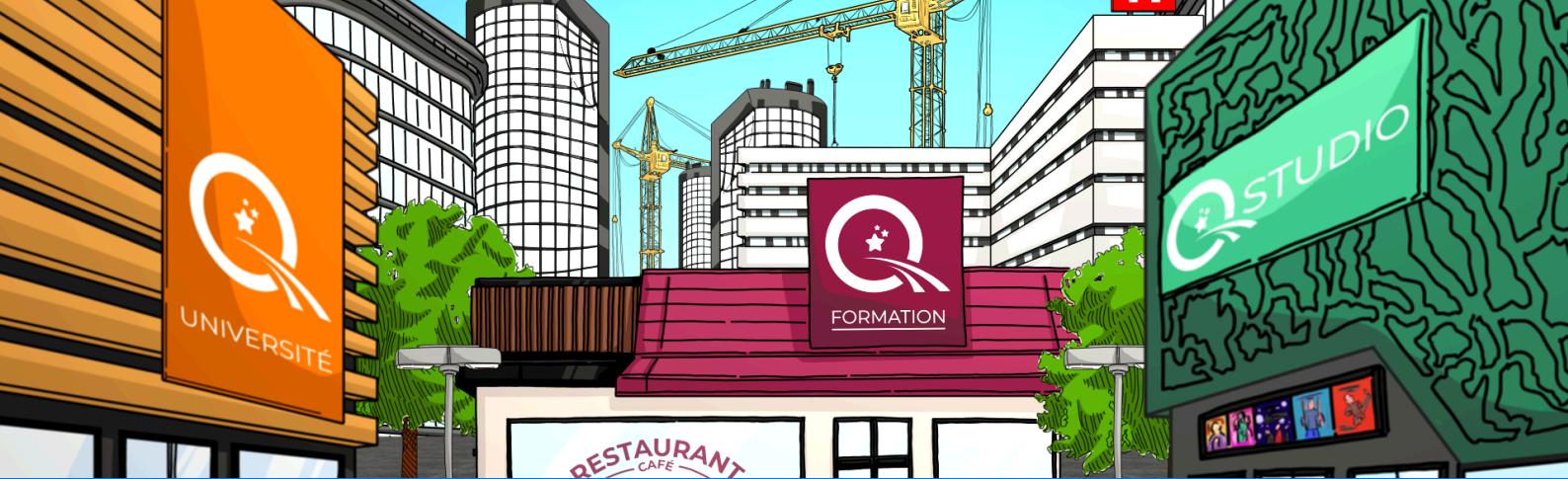
Quelle est l'organisation de la formation ?

9

Comment se passe l'évaluation ?

10

Indicateurs de résultats



LES POINTS CLÉS

INTRODUCTION

Le Titre Professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande (TP – AMUM) vise à former des professionnels capables de contribuer à l'animation et à la gestion d'une unité marchande dans une logique de performance commerciale et de qualité de service. Ce programme est aligné avec le référentiel RNCP35233.

Durée : 12 mois

Nombre d'heures total de formation : 402 h

Tarif :

Cette action de formation est éligible à une prise en charge financière par les OPCO, France Travail ou autres financeurs, selon les modalités en vigueur.

Pour l'organisme financeur : Pour l'organisme financeur 6733€
(source:<https://www.francecompetences.fr/referentiels-et-bases-de-donnees/>)

Pour les entreprises accueillant un apprenti, un reste à charge peut être appliqué en fonction de la formation suivie et du niveau de prise en charge de l'OPCO.

L'entreprise peut bénéficier d'une aide à l'apprentissage versée par l'Etat.

La formation est gratuite pour l'apprenti (article L6211-1 du code du travail)

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

PROFIL DU BÉNÉFICIAIRE :

- Demandeurs d'emploi, Salarié(e)s

PRÉREQUIS :

- Langue Française écrite et parlée

PRÉREQUIS SOUHAITÉ :

- Connaissances informatiques de base

QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ET SUITES DU PARCOURS ?

Types d'emplois accessibles avec TP AMUM	Poursuite de parcours	Profils cibles
<ul style="list-style-type: none">• Adjoint de rayon /Second de rayon• Adjoint responsable de magasin / Adjoint de magasin• Responsable adjoint / Adjoint responsable• Directeur de magasin adjoint / Directeur adjoint• Assistant responsable de magasin	<ul style="list-style-type: none">• TP Manager d'Unité Marchande (équivalent BAC+2)• TP Responsable de petite et moyenne structure (équivalent BAC+2)• TP Responsable d'Etablissements Marchand (équivalent BAC+3)	<ul style="list-style-type: none">• Expérience commerciale ou première expérience en management de rayon/équipe• Formation initiale ou expérience en gestion, management ou commerce, sens de la polyvalence• Expérience confirmée en gestion et management, capacité à piloter une structure ou un centre de profit

Passerelles : (correspondances partielles): se référer à la Fiche RNCP sur le site de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35233/>

QUELS SONT LES OBJECTIFS GÉNÉRAUX DE LA FORMATION ?

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier d'Assistant Manager d'Unité Marchande et valider le Titre Professionnel de niveau 4 (équivalent BAC).

Certification professionnelle délivrée par le Ministère du Travail et enregistrée le 30/12/15 (date d'échéance de l'enregistrement le 16/02/2026).

En cas de réussite partielle à l'examen, des certificats de compétences professionnelles (CCP) sont délivrés par blocs.

Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences : [France compétences - Titre RNCP 35233](#)

CONNAISSANCES ET COMPÉTENCES ATTENDUES À L'ISSUE DE LA FORMATION :

- Entretenir et développer l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients.
- Assurer la réalisation des objectifs commerciaux.
- Recruter de nouveaux membres de l'équipe, préparer et mettre en œuvre un parcours d'intégration individualisé.

QUELLES SONT LES COMPÉTENCES ATTESTÉES (STRUCTURÉES EN 2 BLOCS - CCP) ?

Bloc 1 – Développer l'efficacité commerciale en environnement omnicanal	Bloc 2 – Animer et coordonner l'équipe de l'unité marchande
<ul style="list-style-type: none">• Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande• Réaliser le marchandisage de l'espace• Contribuer au développement des ventes en intégrant le parcours d'achat client• Analyser les indicateurs de performance et proposer des ajustements à sa hiérarchie	<ul style="list-style-type: none">• Contribuer au recrutement et à l'intégration des collaborateurs• Coordonner l'activité quotidienne et ajuster la planification horaire• Mobiliser et accompagner la performance individuelle au quotidien

QUELLES SONT LES COMPÉTENCES TRANSVERSALES ATTENDUES ?

- Transmettre des consignes oralement et par écrit
- Utiliser les outils numériques et applicatifs de gestion
- Mettre en œuvre les mesures d'hygiène, sécurité et qualité
- Réaliser une veille sur les produits, services et tendances du marché

COMMENT SE DÉCOMPOSE LE PARCOURS DE FORMATION ?

Le parcours de formation est proposé en 1 séquence d'Onboarding, 5 séquences thématiques et 1 séquence orientée « préparation à la certification », pour un total de 402h de formation, mixant classes virtuelles, modules e-learning et coaching de nos formateurs sur notre plateforme LMS.

Chaque séquence vise à l'acquisition des compétences recensées ci-dessous. La liste des modules de formation e-learning associés ainsi que les objectifs détaillés sont donnés en annexe.

Séquence	Objectifs de la séquence	E-learning	Classes virtuelles	Total heures
1 -Onboarding	Réussir son intégration et poser les bases de sa réussite	10H30	19H30	30H
2 -Logistique & Produits	Sécuriser, approvisionner et valoriser l'offre en magasin	45H30	32H30	78H
3 -Clients & E-réputation	Optimiser l'expérience client et l'image de l'enseigne	45H30	32H30	78H
4 -Pilotage & Performance	Analyser les indicateurs et piloter la rentabilité	12H30	17H30	30H
5 -Environnement RH	Recruter, intégrer et développer les collaborateurs	24H30	17H30	42H
6 -Management & Leadership	Motiver, fédérer et coordonner son équipe	45H30	32H30	78H
7 -Préparation certification	Consolider ses acquis et réussir l'examen	7H	59H	66H
			191H	211H
				402H

QUELLES SONT LES MODALITÉS D'ACCÈS ET D'ORGANISATION ?

- **Modalités :**

Recrutement toute l'année, positionnement : Dossier, Tests et/ou entretiens en amont de la formation, pour entrée en formations

- **Accessibilité :**

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap, pour plus d'informations et d'accompagnement veuillez-vous rapprocher de notre référente

Pour toutes questions, merci de bien vouloir contacter notre référente : tiphanie.simard@qalysta.fr

- **Aménagements des épreuves pour personnes en situation de handicap :**

Sur présentation de documents officiels relatifs au handicap (RQTH, carte d'invalidité, etc.), l'Apprenant peut bénéficier d'aménagements des épreuves (temps supplémentaire et/ou aides humaines et techniques).

- **Rythme, durée et horaires de la formation :**

Rythme contrat en alternance :

- **Semaine type :** 1 jour en CFA distanciel (lundi) / 4 jours en entreprise.
- **Coaching pour la certification :** des journées séminaires au cours de l'année ainsi qu'en fin de parcours de formation sont prévues.

Horaires de la formation en semaine type : de 9h à 11h30 et de 14h à 17h30

Durée : 402 h au CFA en distanciel pour un contrat de 12 mois.

QUELLE EST L'ORGANISATION DE LA FORMATION – LES MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formateurs :

Plus que de simples formateurs, nos experts sont des professionnels passionnés des métiers de service. Ils transmettent une approche très opérationnelle et axée sur l'excellence client. Leur mission : préparer et accompagner au mieux les apprenants à s'épanouir dans un monde professionnel en constante évolution.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Plateforme LMS interactive
- Visioconférences
- QCM réguliers en ligne - Exercices de compréhension en ligne (contrôle continu)
- Forum de discussions et d'échanges en ligne
- Fiches de cours en ligne téléchargeables
- Activités de mise en pratique – études de cas
- Mise à disposition d'un 1er équipement pédagogique
- Formulaire d'évaluation de la formation (satisfaction)
- Certificat de réalisation de l'action de formation (attestation de formation)

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation :

- Justificatifs permettant d'attester la réalisation des travaux demandés au stagiaire : statistiques de la plate-forme LMS
- Évaluations spécifiques qui jalonnent ou terminent la formation : quiz de validation des séquences en ligne - ECF
- Informations et données relatives au suivi de l'action, à l'accompagnement et à l'assistance de l'apprenant
- Un relevé des temps de connexion signé par le formateur peut être produit : chaque temps de connexion est mesuré par la plate-forme LMS
- Attestation de fin de formation

Journée type hors séquences Onboarding et préparation certification :

- 9h00 – 11h30 : Classe virtuelle
- 14h – 17h30 : E-learning

COMMENT SE PASSE L'ÉVALUATION (CERTIFICATION) ?

Le titre est composé de plusieurs blocs de compétences.

Chaque bloc peut être validé séparément avant toute réactualisation du titre.
La certification se déroule sous forme d'épreuves organisées en présence d'un jury habilité.

Durée totale : 5h40

Mise en situation professionnelle – 3h15

- Format : étude de cas en contexte de magasin fictif.
- Travaux demandés :
 - Contrôle d'une livraison et proposition d'actions correctives
 - Validation d'une commande et ajustements éventuels
 - Analyse d'un entretien de vente, d'une action de fidélisation et propositions correctives
 - Calcul et interprétation d'indicateurs dans un tableau de bord
 - Élaboration d'un plan d'actions
 - Sélection d'une candidature
 - Préparation d'un parcours d'intégration
 - Ajustement d'un planning horaire et de la répartition des tâches
- Ressources mises à disposition :
 - Un dossier papier (consignes + documents)
 - Un dossier numérique avec maquettes préétablies à renseigner (traitement de texte, tableur)

Entretien technique – 1h25

Fait obligatoirement suite à la mise en situation.

- Préparation individuelle : 15 min (sur les travaux réalisés)
- Partie 1 – 30 min : échange avec le jury sur les travaux de la mise en situation
- Partie 2 – 20 min : questionnement sur les compétences :
 - « Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande »
 - « Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat client »
- Partie 3 – 20 min : questionnement sur la compétence :
 - « Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien »

Questionnement à partir d'une production – 30 min

- Avant ou après les épreuves précédentes
- Supports : un diaporama conçu en amont par le candidat
- Déroulé :
 - Présentation du diaporama : 20 min
 - Échange avec le jury : 10 min

Entretien final – 30 min

- Appuyé sur le dossier professionnel du candidat
- Vérifie la compréhension du métier et de son contexte d'exercice

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Taux d'insertion dans l'emploi et dans le métier :

- Taux d'insertion global moyen à 6 mois : 65% (données RNCP 2018)
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : 48% (données RNCP 2018)

Taux de réussite :

- Nouveau CFA,

Aucun indicateur n'est disponible à ce jour.

Les données seront renseignées dès la première session certifiante.

Source de référence : France Compétences – RNCP 35233

Taux de satisfaction :

- Nouveau CFA,

Aucun indicateur n'est disponible à ce jour.

Les données seront renseignées dès la première session certifiante.

Source de référence : France Compétences – RNCP 35233

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

CONTACT



www.qalysta.fr



cfa@qalysta.fr