



# ASSISTANT·E MANAGEUR D'UNITÉ MARCHANDE

**Son rôle :** L'assistant.e manager d'unité marchande seconde le principal responsable d'un magasin dans ses tâches : stratégie commerciale, satisfaction et fidélisation du client, offre produits, gestion des stocks et maintient de l'attractivité du magasin.



## LES ESSENTIELS

**La formation se déroule à l'unité de Pirae**

**Elle dure environ 5 mois (du lundi au vendredi) soit 25 semaines**

**12 PLACES DISPONIBLES EN FORMATION**

## LE CFPA EN QUELQUES CHIFFRES

**89 % de réussite au titre professionnel**

**78 % d'accès à l'emploi**

**98 % de stagiaires satisfaits**

\*Il est possible d'accéder également au titre professionnel par la voie de la VAE :  
• se renseigner auprès du SEFI

## LES AVANTAGES !



**FORMATION  
QUALIFIANTE**



**INDEMNITÉ FINANCIÈRE PRÉVUE  
DURANT LA FORMATION**



**OBTENTION D'UN TITRE À  
FINALITÉ PROFESSIONNELLE  
NIVEAU 4 - BAC TECHNIQUE**

Délivré par le Ministère du Travail



**TOUT PUBLIC DEMANDEUR  
D'EMPLOI**



**40 50 74 50**



**CFPA POLYNÉSIE**



**www.cfpa.pf**

# ASSISTANT·E MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

**Types d'emplois accessibles : Adjoint de rayon, adjoint responsable de magasin / adjoint de magasin, assistant.e de magasin, assistant.e manager, assistant.e responsable de magasin, directeur.trice de magasin adjoint / directeur.trice adjoint, responsable adjoint / adjoint responsable, second de rayon.**

**Titre de niveau 5 (BTS) arrêté n°1627/CM du 01 septembre 2025**



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation comprend 2 activités principales, renforcées par 2 périodes de stage en entreprise (6 semaines).

### Période d'intégration

Accueil des participants, présentation des objectifs, découverte de l'environnement professionnel et adaptation du parcours de formation.

### Développer l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal :

- Réalisation du merchandisage
- Participation au développement des ventes de services et de produits
- Analyse des résultats économiques, financiers et réalisation des plans d'actions pour atteindre les objectifs

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

- Contribution au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- Coordination de l'activité de l'équipe et ajustement de la planification horaire
- Mobilisation de l'équipe au quotidien

Préparation à la certification et session d'examen

### PRÉREQUIS

- Base en informatique
- Un niveau BAC + 1 ou un titre pro de niv 4
- 1 an d'expérience dans le domaine
- Un projet professionnel travaillé en amont facilite votre inscription et votre réussite

### MISSIONS PRINCIPALES

- Développer la performance commerciale et la rentabilité de l'unité marchande.
- Animer, coordonner et mobiliser l'équipe au service des objectifs de vente.

### Conditions de travail :

L'emploi s'exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire, non alimentaire, spécialisée, dans l'espace de vente, dans les réserves et dans un bureau.

Le manager est en contact direct avec les clients. Il/elle assure l'interface avec les fournisseurs, les conseillers commerciaux, le gestionnaire de stocks, les employés libre-service, la hiérarchie, le personnel de sécurité et de maintenance et les services internes de l'entreprise.

### Évolution professionnelle :

- Chef(fe) de magasin
- Chef(fe) de secteur
- Responsable achats, marketing

### Formations complémentaires inclus :

- PSC1
- Gestes et Posture

### Méthode et modalités d'évaluation :

Approche théorique, mise en situation pratiques, stage en entreprise, évaluations formatives

### Devenir stagiaire en 4 étapes :

- Réunion d'information collective
- Test de positionnement
- Entretien individuel
- Entretien Technique