



Région Ile-de-France

Titre Pro – Assitant.e Manager d'Unité Marchande

Facteur Services Experts (H/F)

Niveau 4

Date de publication au Journal Officiel le 4 septembre 2020. Arrêté du 16 juillet 2020 relatif au titre professionnel d'assistant manager d'unité marchande

Fiche RNCP 35233

Date d'enregistrement de la fiche : 01/02/2021

Date de validité : 16/02/2026

Mise à jour le 01/04/2025

MÉTIER PRÉPARÉ

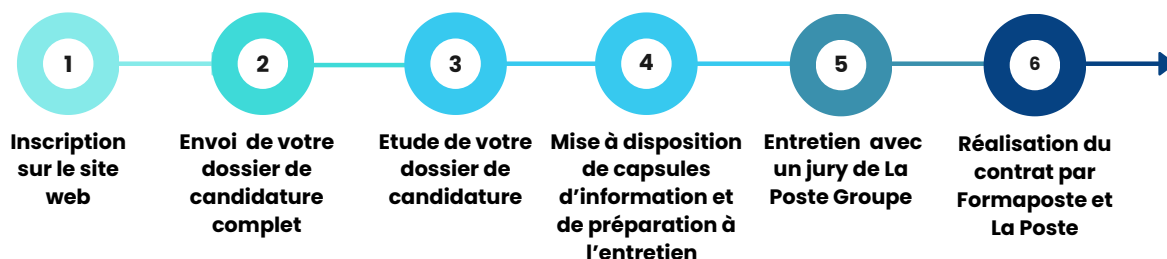
Acteur de la relation client et du développement des services, le facteur de Services Expert exerce son activité de remplacement sur plusieurs sites de son établissement. Les activités effectuées en dehors de son site concernent principalement les services.

Il accompagne le développement des nouveaux services en réalisant des services "complexes" et viens en renfort des facteurs. Il contribue à l'amélioration continue de la qualité en signalant tout dysfonctionnement ou anomalie au Responsable d'Equipe/Responsable Opérationnel.

PRÉ-REQUIS

- Vous avez un niveau 1^{ère} ou d'un CAP/BEP/Titre professionnel de niveau 3
- Vous êtes titulaire du permis de conduire français ou européen en boîte manuelle
- Avoir idéalement une expérience professionnelle de 3 mois (métiers de la vente ou de service à la clientèle)
- Avoir moins de 30 ans sauf situations dérogatoires cf article L6222-2 du code du travail

PROCESSUS D'ADMISSION*



*Le parcours d'admission comporte plusieurs étapes dont le format peut varier en fonction de la formation

RÉMUNÉRATION

[Cliquez ici pour voir la grille de rémunération](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP)

DURÉE DE FORMATION

Entre **353h** de formation théorique réparties sur **12 mois** + réalisation de missions terrain en entreprise.

Dates de début et fin de contrat *:

25/05/2025 AU 13/02/2026

*sous réserve de modification

DÉLAIS D'INSCRIPTION

En moyenne, il faut prévoir 3 à 5 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation. Se référer à l'onglet calendrier de formation sur le site internet*.

*Attention, les dates de clôture sont indicatives et peuvent être modifiées en fonction du nombre de candidatures

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, l'assistant manager d'unité marchande participe à l'attractivité de l'unité marchande, à la gestion des approvisionnements et au développement des ventes. Il anime l'équipe au quotidien, la mobilise pour atteindre les objectifs de vente.

BLOCS DE COMPÉTENCES

BLOC 1 : 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, les indicateurs de performances de l'unité marchande et proposer des ajustements à sa hiérarchie

BLOC 2 : 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 de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
- mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

Détail de chaque bloc de compétences décrits via la [fiche RNCP : 35233](#)

SUITE DE PARCOURS

Poursuite d'études possible en niveau 5 (BTS/BUT) :

- BTS NDRC
- BTS MUM
- Titre MUM
- Titre TSMEL

TAUX DE RÉUSSITE

[Cliquez ici pour voir nos chiffres clés](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

- a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)
- b) d'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- c) des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées. Le titre professionnel est accessible par capitalisation de CCP ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

Voir fiche RNCP: [https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35233/pavé correspondant « lien avec d'autres certifications ou habilitations »](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35233/pavé_correspondant_«_lien_avec_d'autres_certifications_ou_habilitations_»)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours en présentiel ou / et distanciel Cas d'entreprises et mises en situation Travaux de groupe, activités de recherche et enquêtes terrain. Projets collectifs Salons et conférences professionnel(le)s Ateliers de développement personnel Coaching (mission conseil) Entretiens de progrès et séances de régulation de groupe Salles équipées en matériel vidéo et informatique Accès aux plateformes pédagogiques

Rythme : 1 semaine de formation théorique suivie de 2 à 3 semaines de pratique en entreprise

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique* :

Ile de France : AFPA RIS ORANGIS

*accessibles aux personnes à mobilité réduite

MÉTIERS VISÉS

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

CONTACT

Référent Pédagogique: Valérie
BOUDRINGHIN
alternance@formaposte-iledefrance.fr

Référent Handicap: Charlotte DELASSUS
c.delassus@formaposte-iledefrance.fr