

Manager d'Établissement Marchand

Niveau 5 (BAC+2) • RNCP 41853



18 mois

de parcours

679 h

de formation

10-12

personnes par groupe

Alternance

ou formation continue

Enregistrement : 03/03/2026 • Échéance : 02/03/2031 • Certificateur : Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

LE MÉTIER

Le **manager d'établissement marchand** est responsable de la gestion opérationnelle de son équipe, en respectant les directives hiérarchiques et la démarche RSE. Il développe la performance commerciale et optimise la rentabilité de son périmètre.

Ses missions incluent la gestion des risques professionnels, l'analyse des résultats, l'élaboration des plannings et le suivi du développement des compétences des collaborateurs, en tenant compte des besoins spécifiques des personnes en situation de handicap. Il gère également les stocks et les approvisionnements en appliquant les principes de la RSE.

Le manager améliore l'expérience client, notamment en sensibilisant son équipe à l'accueil des clients ayant des besoins particuliers. Il doit s'adapter rapidement aux imprévus et communiquer régulièrement avec sa hiérarchie et les différents services. Ses horaires peuvent être décalés, et il peut être amené à effectuer des tâches de manutention.

LE PROGRAMME

BLOC 1 • RNCP41853BC01

Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- ◆ Animer l'équipe de son périmètre
- ◆ Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre
- ◆ Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre
- ◆ Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

BLOC 2 • RNCP41853BC02

Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- ◆ Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- ◆ Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre
- ◆ Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

BLOC 3 • RNCP41853BC03

Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- ◆ Analyser la performance commerciale de son périmètre
- ◆ Analyser la rentabilité de son périmètre
- ◆ Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ◆ Développer les compétences managériales des participants, en leur apprenant à gérer efficacement une équipe et à optimiser les performances commerciales de leur unité
- ◆ Acquérir des connaissances sur la gestion des stocks, la mise en place de stratégies de vente et l'analyse des performances financières
- ◆ Améliorer la relation client et créer une expérience d'achat positive
- ◆ Sensibiliser les futurs managers aux enjeux de la responsabilité sociale et environnementale dans le commerce

SECTEURS CONCERNÉS

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises

PRÉ-REQUIS

- Niveau 4 - BAC
- Aisance dans l'expression écrite et orale
- Connaissance des logiciels Excel et Word

DÉBOUCHÉS (liste non exhaustive)

- Manager de rayon
- Manager d'univers commercial
- Responsable de magasin
- Manager de surface de vente
- Responsable / animateur

Pour trouver la formation qui vous correspond : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

ACCESSIBILITÉ

Contrat de professionnalisation

Contrat d'apprentissage

Formation continue

Locaux adaptés aux PMR

En cas de situation de handicap, merci de vous rapprocher du service pédagogique pour étudier la possibilité d'adapter et de suivre cette formation.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Salle climatisée adaptée à la formation selon les desiderata du référentiel
- ◆ Ouvrages adaptés
- ◆ Pédagogie participative et ludique via des études de cas et des mises en situation en projets de groupe



Ordinateurs portables



Wifi



Imprimante connectée



Écrans interactifs

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Nos formateurs sont formés au métier de **Formateur Professionnel d'Adultes (FPA)**. Issus du commerce et du management, ils allient expérience de terrain et compétences pédagogiques. Leurs connaissances sont régulièrement actualisées pour rester au plus près des pratiques du métier et des évolutions du référentiel.

INFOS PRATIQUES



EFFECTIF DU GROUPE

10 à 12 personnes



TARIF

En alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France compétences. Autres cas : nous contacter.



DÉLAI D'ACCÈS

Ouverture de session tous les trimestres



LIEU

Sainte-Clotilde



HORAIRES

8h00-12h00 / 13h00-16h00



RYTHME

7 h de formation + 28 h en entreprise par semaine (cf. planning)

18 mois · 679 h
de formation

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, les équivalences et les suites de parcours, merci de prendre contact avec nous.

MODALITÉS DE LA CERTIFICATION

Pour le passage du titre professionnel, les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury conformément au référentiel de certification du ministère du Travail.

Le titre professionnel MEM peut également être obtenu par capitalisation des blocs de compétences : à partir de l'obtention d'un premier bloc, le candidat dispose de 5 ans pour valider le titre professionnel.

ÉVALUATION EN COURS DE FORMATION

1 Évaluations en cours de formation

2 Évaluation des périodes en entreprise via bilans

3 Passage du titre certifiant en fin de formation