

# TITRE PROFESSIONNEL MANAGER-E D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Contribuer à la dynamisation de l'univers marchand en mobilisant les moyens humains et matériels pour satisfaire et fidéliser la clientèle,
- Analyser les indicateurs de gestion du tableau de bord et bâtir les plans d'action pour atteindre les objectifs commerciaux.
- Diriger, d'organiser, de former et d'animer une équipe de vente.

## PUBLIC

Jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus ;

Certains publics peuvent entrer en apprentissage au-delà de 29 ans révolus : les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les travailleurs handicapés.

## ACCESSIBILITE

Cette formation est accessible aux apprenant(e)s en situation de handicap . Tous les moyens humains et techniques seront mis en place en partenariat avec les prescripteurs et partenaires (cap emploi , l'AGEFIPH ...) pour compenser le handicap . Un référent handicap est disponible pour étudier les besoins spécifiques et proposer les adaptations nécessaires. Merci de nous contacter pour d'éventuelles adaptations.

## FINANCEMENT

Les formations sont prises en charge par les OPCO sans frais d'inscriptions et rémunérées en alternance

## Les apprentis de :

- 16 - 17ans bénéficieront d'une rémunération de 27% du SMIC.
- 18 - 20ans bénéficieront d'une rémunération de 43% du SMIC.
- 21 - 25ans bénéficieront d'une rémunération de 53% du SMIC
- plus de 26 ans bénéficieront d'une rémunération de 100% du SMIC.

## PRÉREQUIS

Avoir validé le Bac ou diplôme de niveau 4 (ou niveau terminale)

Avoir un diplôme de niveau 3 avec deux ans d'expérience professionnelle

## CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 5 (BAC+2), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Diplôme délivré par le Ministre du Travail du plein emploi et de l'insertion.

Code RNCP : 41853. Date du JO/BO : 30/12/2025

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Méthodes Actives et Participatives :

- Apports opérationnels par des spécialistes du secteur.
- Mises en situation.
- Travaux dirigés.
- Études de cas.

## MOYENS PEDAGOGIQUES

Salles de formation équipées (vidéo-projecteur, postes informatiques, connexion internet...) Équipe pédagogique, administrative et d'accompagnement global présente.

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## C01- Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Gérer l'approvisionnement au sein de l'établissement marchand. 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

## C02 - Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Établir les prévisions économiques et financières de l'établissement marchand. Analyser les résultats économiques, financiers et proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre.

## C03 - 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.  
Possibilité de valider un ou plusieurs bloc(s) de compétence.

## INTERVENANTS

Formation assurée par des professionnels experts dans leur domaine issus du secteur, et par des professeurs de l'Éducation Nationale.

## INDICATEURS FORMALINK CFA

Taux d'obtention de la certification : en cours \*

\*sur le nombre de personnes ayant passé l'examen.

Taux de satisfaction : en cours \*

\*sur le nombre de répondant aux questionnaires.

Nombre d'apprenants en 2026 : en cours

Les indicateurs de résultats de formation seront diffusés dans les plus brefs délais.



## INDICATEURS NATIONAUX

### INDICATEURS NATIONAUX

Taux de poursuite d'étude : en cours

Taux d'employabilité : en cours

Taux d'interruption : en cours

## POURSUITE D'ETUDES

Suite à cette formation, des passerelles sont possibles pour une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur (niveau de type Bachelor, Bac+3) ou transverse dans le domaine.

## PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Gérant(e) de magasin
- Manager d'espace commercial
- Responsable ou Manager de rayon.
- Chef(fe) de rayon.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Dossier de candidature.

Entretien individuel.

Évaluations en cours de formation.

Épreuve finale de certification.

Mise en situation devant un jury.

Dossier professionnel.

## DUREE ET ORGANISATION

Formation entre 12 et 36 mois en présentiel ou distanciel, selon le profil des apprenants. Rythme : 1 journée par semaine en centre de formation de 9h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00 et le reste en entreprise. Délai d'entrée en formation peut varier entre 48h et 1 mois maximum en fonction des disponibilités. Formation réalisée uniquement en contrat d'apprentissage.



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'action suivantes :

**ACTIONS DE FORMATION ET ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE.**

- i** Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)

**Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.**

## LES ÉPREUVES

### **Mise en situation professionnelle : 04 h 00 min**

L'épreuve est une mise en situation professionnelle sous forme d'étude de cas.

Elle se déroule dans le contexte d'un établissement marchand fictif.

Le candidat doit réaliser plusieurs travaux liés au développement de la dynamique commerciale de son périmètre.

### **Entretien technique : 01 h 30 min**

- 30 minutes : le candidat prépare la présentation de ses travaux
- 10 minutes : le candidat présente son travail au jury.
- 50 minutes : échange avec le jury sur les travaux, avec possibles simulations de cas pratiques liés à l'étude de cas.

### **Questionnement à partir de production(s) : 02 h 10 min**

En amont de l'épreuve, le candidat prépare :

- Un document et un diaporama sur l'activité « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre ».
- Un document et un diaporama sur l'activité « Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand ».

Le jury lit les deux documents avant l'épreuve.

- 20 min : présentation du diaporama sur la performance commerciale et la rentabilité.
- 40 min : questions du jury et possibles cas pratiques.
- 25 min : présentation du diaporama sur le management de l'équipe.
- 45 min : questions du jury et possibles cas pratiques.

### **Entretien final : 00 h 15 min**

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel

**Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 07 h 55 min**