

# 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.

## 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)

Ou 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

## 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

## 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 d'insertions en emplois : en cours

Taux poursuites d'études : en cours

Taux d'abandons en 2026 : en cours

Les indicateurs de résultats de formation seront diffusés en janvier 2027 pour l'année 2026.



## INDICATEURS NATIONAUX

### INDICATEURS NATIONAUX

Taux de poursuite d'étude : en cours

Taux d'employabilité : en cours

Taux d'interruption : en cours

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

## 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.

Rentrée permanente toute l'année, après validation de la candidature.

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.**

☎ 04 81 91 27 89  
07 45 80 16 70

✉ [contact@formalinkcfa.fr](mailto:contact@formalinkcfa.fr)

📍 256 rue Francis de Pressensé, 69100 VILLEURBANNE



**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.**

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

Tous les candidats passent cette épreuve en même temps, en présence d'un surveillant.

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas.

L'étude de cas se déroule dans un contexte d'un établissement marchand fictif.

A partir de consignes, le candidat réalise différents travaux en lien avec l'activité « Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand ».

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires
- d'un dossier numérique comprenant les maquettes préétablies nécessaires

Le candidat effectue ces travaux sur un poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur)

Il imprime ses travaux.

Le jury évalue les travaux du candidat avant l'entretien technique.

Entretien technique : 01 h 30 min

L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle.

Il comporte trois parties :

1. Pendant 30 minutes, le candidat prépare la présentation de ses travaux réalisés pendant la mise en situation. La présence du jury n'est pas requise, un surveillant est présent
2. Pendant 10 minutes, le candidat présente son travail au jury
3. Pendant 50 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec l'étude de cas de la mise en situation professionnelle

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

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.

En amont de l'épreuve, le candidat réalise :

1. un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand »
2. un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand »

Le jury prend connaissance des deux documents avant le questionnement.

Pendant 20 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand »

Pendant 40 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec les productions du candidat

Pendant 25 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Manager l'équipe sous sa responsabilité au sein de l'établissement marchand »

Pendant 45 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec les productions du candidat

### **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**