



V.1.1- 01/06/2026

# TITRE

## MANAGER D'ETABLISSEMENT MARCHAND

### Niveau 5 ( Niveau BAC+2)

## OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

### Objectifs Généraux de la formation

A l'issue du parcours, l'apprenant sera capable de :

- Manager l'équipe de son périmètre au sein de son établissement marchand
- Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand
- Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

**Objectif métier :** Manager d'établissement marchand

**Débouchés :** manager de rayon, manager d'espace commercial, responsable d'univers marchand, responsable de magasin.

**Suites de parcours possibles :** Titre Professionnel REM (Responsable d'établissement marchand BAC +3) Licence professionnelle DMGR (Distribution Management et Gestion de rayon) (BAC+3), Licence professionnelle DEGC (Management et Gestion commerciale (BAC+3), Licence Professionnelle e-commerce et marketing numérique (BAC +3)

## PUBLIC VISE & PRE REQUIS

### Public

Demandeurs (ses) d'emploi,  
Jeunes inscrits à la Mission Locale et autres institutions d'accompagnement,  
Gérants d'entreprise,  
Salariés (es) d'entreprise.  
Toutes personnes exerçant une fonction managériale

### Pré-requis

Lire, écrire, compter  
Niveau 4, ou 2 ans d'expérience dans le domaine visé

## METHODE, MOYENS PEDAGOGIQUES & EVALUATIONS

### Méthode

La pédagogie sera active et participative  
Mises en situation concrètes, travail personnel et régulier

### Moyens

Formateur(s) professionnel (s) et certifiés d'une formation de formateur  
Vidéo projecteur. Outil informatique  
Supports propres à chaque formateur  
RE et REAC du titre concerné

### Evaluations

Des évaluations formatives sont réalisées en **1<sup>er</sup> lieu en cours de la formation** sous la responsabilité du ou des formateurs. **En 2<sup>nd</sup> lieu, des évaluations sommatives sont réalisées à la fin de la formation** et sont consignées **dans un livret d'évaluation** présenté obligatoirement au jury professionnel final.



V.1.1- 01/06/2026

**En 3<sup>ème</sup> lieu, en fin de parcours**, le candidat est évalué lors de **la certification par un jury professionnel sur les 3 CCP composants le titre.**

En cas de **réussite totale**, un parchemin est délivré pour valider le Titre :

***Manager d'établissement marchand niveau 5 (Niveau BAC +2)***

En cas de **réussite partielle**, un livret de certification est délivré et permet de pouvoir repasser uniquement le ou les CCP manquant dans les 12 mois sans refaire de parcours de formation.

Après ce délai, le(les) CCP peut être repassé dans un délai de 5 ans. Contacter notre service formation pour avoir les conditions.

## DUREE & MODALITES

**Durée totale** : 622 heures

**Prochaine session**

- **JUILLET 2026-NOVEMBRE 2027**

**Modalités** : la formation se déroule en continue en alternance. Une journée de formation de 7 heures (le jour de formation sera déterminé en fonction des besoins des différents partenaires)

**Pour le public alternance** : les autres jours de la semaine sont effectués en entreprise (28h)

Les horaires sont les suivants : 8h30-12h00 (pause déjeuner de 12h00 à 13h00), 13h00 à 16h30 (pause de l'après-midi à 15h00).

**Pour le public hors alternance** : une période en entreprise de 140 heures minimum pour le CCP « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand » et une période en entreprise de 140 heures minimum pour le CCP « Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand » seront obligatoires. Ces périodes donneront lieu à une attestation qui sera conservée dans son dossier.

**Format de la formation** : en présentiel. En intra ou en inter.

**Accessibilité au PSH** : oui. Prendre contact avec notre service formation pour les modalités d'accueil

## LIEU

**Pour la formation et la certification** : CFA-EF-OI 184 Rue Marius et Ary Leblond 97410 Saint-Pierre

## TARIF

**Coût de la formation** :

**En apprentissage** entre 5397€ et 6555€ suivant le barème de France Compétence

**En professionnalisation / autres financements\* (CPF)** : entre 5100€ et 7000€

La formation est éligible au financement des OPCOS sur demande de prise en charge.

Dans le cas de l'alternance, l'apprenant est rémunéré selon des critères spécifiques (Age ; niveau de diplôme) consultez les grilles de salaire sur le site : [www.alternance.fr](http://www.alternance.fr)

*\*en fonction du statut de la personne, un devis sera établi.*



V.1.1- 01/06/2026

## **PROGRAMME DETAILLE**

### **MANAGER D'ETABLISSEMENT MARCHAND**

#### **I. MANAGER L'EQUIPE DE SON PERIMETRE AU SEIN DE L'ETABLISSEMENT MARCHAND**

##### **❖ *Animer l'équipe de son périmètre***

- Mobiliser l'équipe et favoriser la cohésion autour des objectifs de l'établissement marchand
- Contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre des projets
- Animer des actions de professionnalisation opérationnelles adaptées au contexte
- Partager des informations et transmettre des consignes claires et adaptées au contexte
- Adapter sa communication et sa pratique managériale aux besoins des collaborateurs
- Organiser et animer des briefings et des débriefings
- Utiliser des outils et des techniques de stimulation et de motivation adaptées au contexte
- Impliquer l'équipe dans la mise en œuvre des actions correctives et d'amélioration continue

##### **❖ *Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre***

- Estimer les besoins humains
- Planifier et ajuster les horaires de travail et la répartition des tâches en associant l'équipe
- Communiquer à l'équipe les différents plannings
- Associer l'équipe à la mise en œuvre des projets de l'établissement et déléguer des responsabilités aux collaborateurs
- Tenir compte d'éventuels besoins spécifiques de collaborateurs en situation de handicap
- Suivre la réalisation des tâches et réguler en fonction des événements
- Encourager la participation de l'équipe à l'optimisation de l'organisation du travail et la mise en œuvre d'actions correctives en cas de besoin.

##### **❖ *Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre***

- Analyser les évolutions de l'environnement professionnel, des emplois et des compétences
- Identifier ses freins et ses leviers de motivation
- Evaluer le niveau de maîtrise des compétences, le degré d'implication et le potentiel de chaque collaborateur en s'appuyant sur des critères établis
- Proposer des actions adaptées favorisant l'engagement et le développement professionnel afin de fidéliser les collaborateurs
- Mettre en place des plans d'accompagnement et de formation individualisés pour répondre aux besoins identifiés
- Conduire les différents types d'entretiens individuels en fonction de sa délégation et signaler toute difficulté à sa hiérarchie et aux services des ressources humaines

##### **❖ *Contribuer au processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre***

- Contribuer à la sélection des candidatures
- Participer aux entretiens de recrutement
- Contribuer à l'adaptation des profils avec la fiche de poste et les exigences de l'établissement marchand
- Contribuer à l'étude des adaptations du poste de travail pour les collaborateurs en situation de handicap et les mettre en œuvre
- Collaborer avec le service des ressources humaines pour préparer un parcours d'intégration individualisé et de le mettre en œuvre
- Accompagner la nouvelle recrue par un tutorat adapté à son statut et à son besoin

EF-OI

184 Rue Marius et Ary Leblond 97410 SAINT PIERRE

Tél. : 02.62.44.34.32 – Mail : evolutionformation.oi@gmail.com

SIRET N° 879713089 00024 – APE 8559A – Déclaration d'activité N°04973229297



V.1.1- 01/06/2026

- Surveiller le respect des mesures de prévention des risques professionnels par la nouvelle recrue.
- Veiller au bon déroulement de la période d'essai
- Signaler toute difficulté à sa hiérarchie dans le but de contribuer à une intégration réussie

## **II. DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE SON PERIMETRE AU SEIN DE L'ETABLISSEMENT MARCHAND**

### **❖ Gérer l'approvisionnement de son périmètre**

- Anticiper les besoins en approvisionnement de son périmètre à partir des données relatives au stock, aux prévisions de ventes, aux tendances du marché et aux capacités de stockage.
- Recueillir les informations nécessaires auprès des fournisseurs, de la centrale d'achat, du service logistique et de l'équipe de vente pour planifier et organiser les commandes.
- Suivre les niveaux de stock en temps réel
- Réaliser les inventaires périodiques, ajuster les commandes en fonction des ventes, des réservations clients et les objectifs commerciaux
- Réceptionner les produits, vérifier la conformité des livraisons et signaler toute anomalie
- Optimiser l'utilisation de l'espace de stockage. Participer au stockage, au rangement, et à la mise à disposition des produits et superviser le travail de l'équipe
- Appliquer et faire appliquer les mesures de prévention spécifiques à la réception et au stockage.
- Appliquer et faire appliquer les consignes découlant de la démarche RSE concernant la gestion des stocks, la valorisation des déchets et la réduction du gaspillage

### **❖ Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre**

- Implanter l'offre produits et de services et mettre en place des opérations commerciale
- Respecter les consignes, les règles de merchandising de gestion, d'organisation et de séduction
- Appliquer et faire appliquer les mesures de prévention spécifiques à la manutention, à la manipulation des équipements et aux aménagements des espaces de vente
- En présence du client, veiller à l'accessibilité des produits et s'assurer que les allées sont circulables.
- Appliquer et faire appliquer les consignes découlant de la démarche RSE concernant la gestion des stocks, la valorisation des déchets et la réduction du gaspillage
- Analyser les résultats commerciaux et budgétaires des implantations et des opérations commerciales. Exploiter les résultats afin d'identifier les leviers d'amélioration. Si nécessaire élaborer un plan d'actions adapté aux enjeux identifiés et proposer à la hiérarchie.
- Communiquer les ajustements à l'équipe et rectifier l'implantation de l'offre de produits et de services

### **❖ Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre**

- Identifier les attentes des clients, leur parcours d'achat et les tendances de consommation afin d'optimiser l'expérience client
- Conseiller les clients et répondre à leurs besoins en intégrant les solutions du commerce omnicanal.
- Prendre en compte les besoins spécifiques du de tout type de clientèle dont celle en situation de handicap et leur apporter une réponse adaptée.
- Mettre en avant l'offre de produits et de services et la valoriser via les supports numériques, sites marchands, réseaux sociaux en collaboration avec les acteurs concernés
- Proposer des solutions pour améliorer la satisfaction client, et faire des propositions à sa hiérarchie pour améliorer l'offre de produits et services
- Soutenir les équipes dans des situations difficiles face au client
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation

EF-OI

184 Rue Marius et Ary Leblond 97410 SAINT PIERRE

Tél. : 02.62.44.34.32 – Mail : evolutionformation.oi@gmail.com

SIRET N° 879713089 00024 – APE 8559A – Déclaration d'activité N°04973229297

### **III. CONTRIBUER A LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET A LA RENTABILITE DE SON PERIMETRE AU SEIN DE L'ETABLISSEMENT MARCHAND**

#### **❖ Analyser la performance commerciale de son périmètre**

- Collecter les données d'activité issues du système d'information, des applicatifs ou d'un tableau de bord
- Analyser les indicateurs de performance commerciale
- Interpréter les résultats au regard des objectifs fixés par la hiérarchie et les formaliser par écrit
- Repérer les écarts significatifs et alerter sa hiérarchie en cas de dérive ou de risque de non-atteinte des objectifs et être force de proposition

#### **❖ Analyser la rentabilité de son périmètre**

- Collecter les données économiques liées à l'activité
- Identifier les indicateurs de rentabilité à analyser selon les objectifs transmis par sa hiérarchie
- Calculer et analyser les variations et les ratios de rentabilité
- Mettre en relation les résultats économiques avec les actions commerciales et les événements internes ou externes
- Identifier les causes d'écarts et les leviers de progression.
- Transmettre une synthèse écrite à sa hiérarchie et contribuer à l'élaboration de pistes d'amélioration

#### **❖ Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre**

- Proposer des actions correctives à sa hiérarchie afin de contribuer à l'amélioration continue de l'établissement marchand
- Contribuer à la mise en œuvre du plan d'actions validé par sa hiérarchie
- Informer l'équipe, organiser et suivre la mise en œuvre des mesures prises
- Evaluer régulièrement les résultats des actions engagées et en cas d'écarts persistants, proposer des ajustements réalistes à sa hiérarchie.

#### **Connaissances associées :**

*Calculs commerciaux/Bureautique/Anglais/Communication/Droit*

*Accompagnement sur le « Dossier Professionnel, technique de recherche d'emploi (CV et lettre de motivation)*

|                                                            |
|------------------------------------------------------------|
| <b>TOTAL FORMATION Y COMPRIS LES EXAMENS FINAUX : 622h</b> |
|------------------------------------------------------------|

## NOS RESULTATS

**1<sup>ère</sup> session en 2026**