



EN SAVOIR PLUS



RÈGLEMENT D'EXAMEN

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

- 4 heures
- Compétences évaluées**
- Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- Organiser et mettre en oeuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre
- Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

ENTRETIEN TECHNIQUE

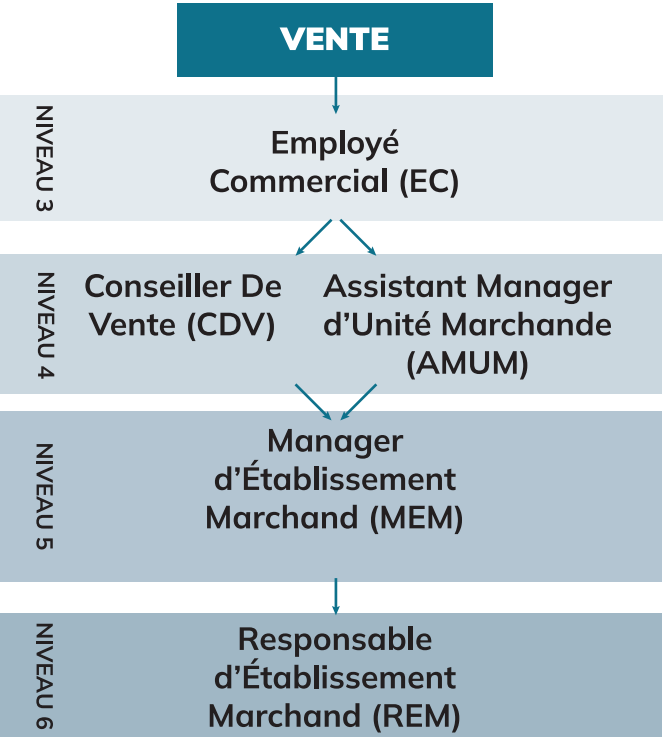
- 1 heure 30 minutes
- Compétences évaluées**
- Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- Organiser et mettre en oeuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre
- Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

QUESTIONNEMENT À PARTIR DE PRODUCTION(S)

- 2 heures 10 minutes
- Compétences évaluées**
- 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
- 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

ENTRETIEN FINAL

- 15 minutes



ET APRÈS LE TITRE PROFESSIONNEL ?

- Marché de l'emploi
- Titre professionnel REM
- Tout autre diplôme dans le domaine de la vente

FORMER AUJOURD'HUI RÉUSSIR VRAIMENT

CAEN • LE HAVRE • ROUEN
www.alternancia.fr
0972 52 6666
conseillers@alternancia.fr



TITRE PROFESSIONNEL
**MANAGER D'ÉTABLISSEMENT
MARCHAND**

Formation diplômante de
Niveau 5

TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 5 (BAC+2)

Certification professionnelle enregistrée pour cinq ans au Répertoire National des Certifications Professionnelles (N° de Fiche RNCP41853) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 10 décembre 2025, au niveau de qualification 5, avec le code NSF 312m, sous l'intitulé Manager d'Établissement Marchand, avec effet du 3 mars 2026 jusqu'au 2 mars 2031, délivrée par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion, l'organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.



Code RNCP n°41853
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41853/>

Conditions d'accès :

- Test de positionnement ; Niveau 4 souhaité
- Rendez-vous individuel avec un conseiller en formation

Durée : de 9 à 12 mois

Rythme : 1 jour par semaine en cours pendant 3 semaines et 2 jours la quatrième semaine

Statut :

- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage

Objectifs pédagogiques :

- Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'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

LA FORMATION

Le manager d'établissement marchand pilote l'offre produits, optimise les stocks et dynamise l'espace de vente pour garantir une expérience client fluide. Il analyse les performances, ajuste les stratégies commerciales et veille à la rentabilité de son unité.

Il encadre, motive et développe son équipe, organise l'activité et suit les performances individuelles et collectives. Il recrute, intègre et accompagne les collaborateurs, tout en assurant un service client de qualité.

Garant du respect des procédures, il applique les règles de sécurité et les engagements RSE. Il gère les litiges et adapte son organisation aux imprévus.

En lien avec sa hiérarchie et les services de l'entreprise, il participe aux décisions stratégiques. Son activité implique des déplacements fréquents, une présence terrain et des horaires flexibles, incluant week-ends et jours fériés.

LES PRINCIPALES MISSIONS

- Développement de la dynamique commerciale
- Pilotage de la performance économique
- Manager d'équipe
- Gestion opérationnelle et relation client

LES OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Équipements informatiques

NOS VALEURS AJOUTÉES

- Entrées et sorties permanentes
- Initiation à la Langue des Signes

LES MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT

- Ateliers d'améliorations professionnelles
- Convocations aux jobdatings
- Coaching individuel

PROGRAMME DE LA FORMATION

MODULE 1. 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

MODULE 2. DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE SON PÉRIMÈTRE AU SEIN DE L'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

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

MODULE 3. 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

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Initiation à la Langue des Signes
- Bases du Français
- Anglais
- Savoirs-être
- Outils numériques

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises
- Commerces à distance
- Autres établissements marchands

DÉBOUCHÉS

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager d'univers commercial
- Manager de rayon fabrication alimentaire/frais
- Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec
- Responsable/animateur
- Responsable de magasin
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef de rayon
- Responsable de boutique
- Gérant de magasin
- Responsable de succursale
- Responsable de point de vente
- Responsable de département

QUE FAIRE EN CAS D'ÉCHEC ?

Si les candidats réussissent partiellement l'examen, en obtenant uniquement l'un des quatre ECF, ils ont l'opportunité de retenter l'ECF manquant pour compléter leur certification, ceci dans le respect du délai de validité du titre. Dans le cas où aucun ECF n'est validé et en présence d'un échec total, les candidats peuvent, avec l'approbation du jury, se présenter de nouveau à l'examen, mais cette possibilité est limitée à une seule reprise et doit se faire dans l'année suivant la première tentative.