



Date d'enregistrement de la certification : 14/02/2024

MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND - RNCP41853

Titre professionnel Niveau 5 - Organisme certificateur Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

PRÉ-REQUIS:

- Niveau Bac ou équivalent conseillé - *Avoir déjà présenté ce titre ou un équivalent en cas d'échec*
- Expérience dans la vente ou la gestion d'un point de vente appréciée
- Projet professionnel validé dans le domaine du commerce ou du management

DUREE DE LA FORMATION:

- 420 HEURES - 12MOIS

TARIF:

- Les coûts pédagogique sont pris en charge par l'employeur, le tarif est de 5607€ pris en charge par l'OPCO.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Un entretien de positionnement est effectué en amont avec le candidat pour vérifier les prérequis et la motivation. Lorsque le candidat à contractualisé avec un employeur, il est admis au sein du CFA.

Important : « apprentissage en Entrées & Sorties Permanentes »

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES :

- Cours présentiels
- Mises en situation réelles
- Accompagnement individuel
- Travaux pratiques et ressources numériques

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Alternance de contenu théorique et de mise en pratique.
- Evaluation en cours de formation (ECF), examen blanc, mise en situation.
- Dossier professionnel
- Examen de certification devant un jury final pour l'obtention du Titre Professionnel de Manager d'Établissement Marchand de niveau 5 du Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion
 - En cas d'obtention partielle du titre professionnel (un ou plusieurs CCP), le candidat a la possibilité de se représenter aux CCP restants à valider, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel.
 - En cas d'échec complet (aucun CCP obtenu), le candidat pourra, après accord du jury, repasser l'examen une fois (dans un délai d'un an à compter de la date de la première épreuve).

Centre de Formation

Institut de la Formation, du Développement et de l'Apprentissage
71 Boulevard de Strasbourg - 31000 Toulouse
05.31.61.63.63 | contact@ifda.fr
www.ifda.fr



Date d'enregistrement de la certification : 14/02/2024

MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND - RNCP41853

Titre professionnel de niveau 4 - Organisme certificateur Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

VALIDATION PAR BLOCS DE COMPÉTENCES :

Possibilité de valider un ou des blocs indépendamment:

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande.
- Manager l'équipe de l'unité marchande.

PASSERELLES / SUITES DE PARCOURS:

- Passerelle Licence pro commerce, Titre Responsable de Développement Commercial
- Possibilité de poursuivre vers le titre Responsable d'Unité Marchande (niveau 6)
- Évolution vers des fonctions de gestionnaire de centre de profit, responsable de secteur

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP:

En cas de situation de handicap, une étude sera effectuée pour proposer des aménagements ou une formation adaptée. Les salles de formation répondent aux normes d'accessibilités.

OBJECTIFS

- Développer la performance commerciale et financière d'une unité marchande.
- Manager et animer une équipe commerciale.
- Piloter des projets en environnement omnicanal.

CONTACTEZ-NOUS:

Zineb KRIZ : Assistante commerciale & référente handicap :

Zineb.kriz@ifda.fr

07.56.10.84.18

Alice NEBBACHE: Responsable pédagogique & référente handicap :

Alice.nebbache@ifda.fr

06.15.05.19.34

Centre de Formation

Institut de la Formation, du Développement et de l'Apprentissage
71 Boulevard de Strasbourg - 31000 Toulouse

05.31.61.63.63 | contact@ifda.fr

www.ifda.fr

Mis-à-jour: 13/03/2026



PROGRAMME DE FORMATION

INTÉGRATION • 07 Heures

- Découverte emploi, formation, alternance

A - Module 1 : Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand • 140 Heures

A.1 : Animer l'équipe de son périmètre

- Le rôle et posture du manager de proximité et les styles de management et communication managériale.
- Le règlement intérieur, règles liées à la législation du travail.
- La mise en œuvre de la démarche qualité PDCA/roue de Deming.
- La motivation, cohésion et dynamique de groupe.
- L'organisation et animation de réunions d'équipe et le leadership et performance collective.
- La sensibilisation aux motifs et aux situations de discrimination au travail

A.2 : Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre

- L'analyse de l'activité et des besoins humains
- L'organisation du travail, productivité et optimisation des ressources
- L'utilisation d'outils internes (grille aménagement, diagramme)
- L'élaboration des plannings, la réglementation du travail et égalité professionnelle et la maîtrise des outils d'aide au diagnostic.
- Prévention des risques professionnels : RPS, TMS, santé et sécurité au travail.

A.3 : Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre

- L'analyse des compétences et des performances individuelles
- Leviers de motivation et fidélisation de la performance individuelle
- La conduite des entretiens professionnels et d'évaluation, entretiens de recadrage, de délégation, de responsabilisation, de félicitation, motivation et le handicap, RQTH, PEP, AGEFIPH.
- Gestion des situations difficiles et des conflits

A.4 : Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

- L'analyse des besoins en recrutement et les fiches de poste et types de contrats.
- L'adaptation aux personnes en situation de handicap.
- La sélection des candidatures et conduite d'entretiens et l'égalité et mixité des métiers.
- Le parcours d'accueil et accompagnement et les suivis collaborateurs, période d'essai, besoins en formation.
- Santé au travail, RPS, handicap et prévention des discriminations.

Centre de Formation

Institut de la Formation, du Développement et de l'Apprentissage
71 Boulevard de Strasbourg - 31000 Toulouse
05.31.61.63.63 | contact@ifda.fr
www.ifda.fr



PROGRAMME DE FORMATION

B - Module 2 : *Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand* • 105 Heures

B.1 : Gérer l'approvisionnement de son périmètre

- La gestion des flux, des stocks et de la traçabilité et les enjeux RSE, gaspillage.
- Les circuits d'approvisionnement et de distribution.
- Les obligations réglementaires hygiène et sécurité (INCO)
- Les prévisions des ventes et des besoins.
- La sécurité, hygiène et organisation de la réserve.
- La gestion des anomalies, litiges fournisseurs et démarque et la prévention des risques.

B.2 : Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre

- Les principes et règles du merchandising, la réglementation commerciale et la règle de manutention et de sécurité.
- Les indicateurs de performance et l'implantation de l'offre et organisation de l'espace de vente.
- La valorisation commerciale, attractivité et mise en avant de l'offre et l'analyse du parcours d'achat omnicanal.
- L'analyse et exploitation des résultats commerciaux et ajustements du merchandising.
- La lutte contre le gaspillage.

B.3 : Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

- L'analyse du parcours client et expérience omnicanale et l'analyse du marché.
- La compréhension du public cible.
- La relation client, qualité d'accueil et satisfaction.
- Les étapes de la vente.
- La fidélisation, outils CRM et développement de la relation client.
- La connaissance des services associés, l'analyse des réseaux sociaux et l'analyse des indicateurs de performances.
- L'accessibilité, consignes relatives à l'ERP et l'accueil des publics spécifiques et handicap.

Centre de Formation

Institut de la Formation, du Développement et de l'Apprentissage
71 Boulevard de Strasbourg - 31000 Toulouse
05.31.61.63.63 | contact@ifda.fr
www.ifda.fr

Mis-à-jour: 13/03/2026



PROGRAMME DE FORMATION

C - Module 3 : AmContribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand • 91 Heures

C.1 : Analyser la performance commerciale de son périmètre

- Les indicateurs de performance commerciale et tableaux de bord.
- Le vocabulaire commerciale et les calculs commerciaux.
- Le reporting et graphiques.
- L'analyse des résultats et des écarts par rapport aux objectifs.
- La communication des résultats à l'équipe et à la hiérarchie.
- Les techniques de recherche d'emploi.

C.2 : Analyser la rentabilité de son périmètre

- La politique économique de l'établissement.
- L'analyse des coûts (marges, démarque, rotation de stocks, productivité horaire, frais de personnel)
- La lecture et interprétation des indicateurs de rentabilité.
- Le lien entre performance commerciale et rentabilité.

C.3 : Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre

- La connaissance de la stratégie commerciale et économique de l'établissement.
- La loi PARETO et méthode QQQCP.
- Le suivi et pilotage des actions mises en œuvre.
- La communication des actions correctives à l'équipe et à sa hiérarchie.
- L'évaluation de l'impact des actions correctives.

RÉVISION ET VALIDATION DU TITRE (77 H)

Modules complémentaires :

- Révision et mise en situation pour le passage du titre.
- Evaluation en cours de formation remis au jury avec la remise du Livret ECF.
- Exercices de coaching individuel ou collectif permettant d'avoir la bonne posture du métier lié à la formation.

DUREE TOTALE: 420 Heures

Centre de Formation

Institut de la Formation, du Développement et de l'Apprentissage
71 Boulevard de Strasbourg - 31000 Toulouse
05.31.61.63.63 | contact@ifda.fr
www.ifda.fr

Mis-à-jour: 13/03/2026