

Durée
910 heures
(630 en centre et 280 en entreprise)

Date :
08/06/2026 au 18/12/2026

Horaires : lundi au vendredi de 8h30
à 12h30 et de 13h30 à 16h30

Tarif : 5499.90€-net de TVA



Programme de formation

« **MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND** »

Réf. MEM – RNCP : 41853 - ROME : D1502

Objectifs généraux

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

Certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.

Date d'enregistrement : 09-01-2026

Public

Toute personne ayant le statut de demandeur d'emploi, salarié, ou en reconversion professionnelle

Prérequis

Prérequis : Expérience dans le commerce, savoir lire, écrire et compter

Niveau exigé : Niveau BAC

Débouché

- ✓ Manager de rayon
- ✓ Responsable de magasin
- ✓ Responsable de point de vente
- ✓ Responsable de département

Modalités d'accès

Les inscriptions sont entre 3 mois et 3 jours avant le démarrage.
Vérification des prérequis, test de positionnement, entretien.

Modalités de financement

Financement personnel, Pôle Emploi, Région, OPCO, CPF

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Contact référent handicap

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : gestion.gformvente@gmail.com

Contact

Lydia SELBONNE

Tel : 0590 25 56 59 / 0690 25 88 57

E-mail :

secretariat.gformvente@gmail.com

Contenu

Objectif pédagogique : Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand

COMPETENCES VISEES :

- ✓ 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

Objectif pédagogique : Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

COMPETENCES VISEES :

- ✓ Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- ✓ 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

Objectif pédagogique : Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

COMPETENCES VISEES :

- ✓ 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

QUELQUES INFORMATIONS

Statistiques

Cette formation a déjà été **suivie par 0 stagiaire**

De 2024 à 2025 sur 0 apprenant

Le **taux de présentation** se monte à **NE %**.

Le **taux de réussite** (certifiés) est de **NE %**.

Le **taux de satisfaction** se monte à **NE %**.

Le **taux d'insertion** est de **NE % (dans le métier ...% et autre secteur ...%)**

NE : NON EVALUE

Mise à jour le 14/01/2026

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

Apports théoriques sur l'évolution du commerce, accès à la plateforme collaborative.

Méthode interactive et démonstrative avec application sur des cas concrets issus des situations des apprenants.

Outils pédagogiques : Vidéo YouTube, quiz,

Supports pédagogiques : Livret remis au stagiaire

Eléments matériels de la formation

Supports techniques : De nombreuses mises en situation

Salle de formation : Salle climatisée, rétroprojecteur, espace de restauration, accès aux personnes en situation de handicap

Equipements divers mis à disposition : Un ordinateur portable avec une connexion internet

Documentation : Le formateur s'appuiera sur des ouvrages et des vidéo disponibles

Compétences des formateurs

Consultant-Formateur certifié Formateur Professionnel d'Adultes

Experts dans le Commerce et la Vente

Suite parcours : Responsable d'Etablissement Marchand.

Equivalence : néant - ***Passerelle*** : néant

Modalités d'évaluation : QCM, contrôles continus, ECF (évaluation en cours de formation) et examen blanc.

Sanction Certification (ou d'acquisition des compétences) :

Certification du Titre Professionnel de Manager d'Etablissement Marchand de niveau 5.

Possibilité de valider un bloc de compétence.