



GFORM'VENTE
La formation durable !

les acteurs de
la compétence

Durée (11 mois) : 600 heures
Dates : Du 02/06/2026 au
12/04/2027

Horaires : de 8h00 à 12h00 et de
13h00 à 17h00 (tous les lundis et
mardis)

Tarif :

Contrat d'apprentissage :

5607€ (Le tarif peut varier en
fonction de la branche
professionnelle).

Contrat de professionnalisation :

9.15€/ heure net de TVA soit
5490€

Programme de formation en alternance

Apprentissage ou Professionnalisation

« **MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND** »

Réf. MEM ALTER – RNCP : 41853

CODE DIPLOME : 36T31201

**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

Public

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

Prérequis

Prérequis : Être titulaire du BAC ou 5
années d'expérience professionnelle
dans le domaine du commerce

Niveau exigé : BAC ou titre
professionnel de niveau 4

Débouché

- ✓ Manager de rayon
- ✓ Manager d'espace commercial
- ✓ Manager de surface de vente
- ✓ Responsable/animateur
- ✓ Gestionnaire de centre de profit
- ✓ Responsable de point de vente

Modalités

Les inscriptions se font entre 2 mois 10
jours avant le démarrage
Vérification des prérequis, test de
positionnement, entretien

Rythme de l'alternance

Le rythme préconisé pour une semaine
est d'un jour au centre de formation et
les autres jours en entreprise.

Diplôme visé

Titre professionnel de niveau 5
(BTS/DUT)

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

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : gestion.gformvente@gmail.com

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

Date de publication de la fiche 09-01-2026

Date de début des parcours certifiants 03-03-2026

Date d'échéance de l'enregistrement 02-03-2031

Date de dernière délivrance possible de la certification 02-03-2032

Contenu

**Objectif pédagogique - MODULE 1 : Manager l'équipe de son périmètre
au sein de l'établissement marchand**

Compétences :

- ✓ 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 - MODULE 2 : Développer la dynamique
commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand**

Compétences :

- ✓ 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 - MODULE 3 : Contribuer à la performance
commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de
l'établissement marchand**

Compétences :

- ✓ 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

Session de certification

L'ensemble des modules (3 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5
(BTS/DUT) de manager d'établissement marchand.

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles
(CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

CCP - **Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand** = module 1

CCP - **Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement
marchand** = module 2

CCP - **Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de
l'établissement marchand** = module 3

Activités à privilégier en entreprise

En début de parcours (prise de poste & maîtrise opérationnelle)

Objectif : comprendre le fonctionnement global de l'établissement et maîtriser les fondamentaux

• Découvrir l'organisation de l'établissement (équipes, services, flux) • Analyser la zone de chalandise et la concurrence • Étudier le concept commercial et le positionnement de l'enseigne • Contrôler la mise en œuvre des règles d'hygiène, de sécurité et de sûreté • Superviser la réception des marchandises et le respect des procédures • Contrôler la gestion des stocks et la démarque (connue/inconnue) • Analyser les indicateurs commerciaux de base (CA, panier moyen, trafic) • Participer à l'implantation des rayons et au merchandising • Vérifier la qualité de l'expérience client (parcours, accueil, service) • Contribuer à la mise en place d'opérations commerciales • Observer et analyser les pratiques managériales en place

En milieu de parcours (pilotage de la performance)

Objectif : piloter l'activité et contribuer aux résultats économiques

• Analyser les performances économiques de l'établissement (CA, marge, coûts) • Suivre et interpréter les indicateurs de gestion (tableaux de bord) • Construire ou améliorer des tableaux de bord de pilotage • Élaborer des prévisionnels d'activité (CA, objectifs commerciaux) • Participer à l'élaboration d'un budget ou compte de résultat • Identifier les écarts entre prévisionnel et réalisé • Proposer des actions correctives (plan d'actions commercial) • Optimiser l'offre produits/services en fonction des résultats • Piloter une opération commerciale (soldes, promo, animation) • Analyser la rentabilité d'une action commerciale • Participer à la gestion des coûts (masse salariale, frais généraux) • Contribuer à l'amélioration de la satisfaction client

En fin de parcours

Objectif : agir comme un manager autonome et décisionnaire

Management d'équipe : • Participer au recrutement (définition du besoin, entretiens) • Intégrer et accompagner un collaborateur • Organiser et planifier le travail des équipes • Animer l'équipe au quotidien (briefs, réunions, objectifs) • Évaluer les performances individuelles et collectives • Conduire des entretiens (annuels, recadrage, suivi) • Développer les compétences (formation, tutorat) • Gérer les situations conflictuelles

Pilotage stratégique : • Définir des objectifs commerciaux et opérationnels • Élaborer un plan d'actions stratégique • Conduire un projet d'amélioration (ex : augmentation du CA, réduction démarque) • Analyser les enjeux internes et externes de l'établissement • Prendre des décisions de gestion (offre, organisation, ressources) • Assurer le reporting auprès de la hiérarchie • Contribuer à la politique commerciale globale de l'enseigne

Conduite de projet • Définir le périmètre et les objectifs d'un projet • Planifier les étapes et les ressources • Coordonner les acteurs du projet • Suivre l'avancement et ajuster • Évaluer les résultats du projet

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratique
- Visites des alternants en entreprise par le référent pédagogique
- Nomination d'un tuteur/maître d'apprentissage

Outils pédagogiques : cours, vidéo, plateforme d'apprentissage, sorties culturelles

Supports pédagogiques : Livret remis au stagiaire

Éléments matériels de la formation

Supports techniques : De nombreuses mises en situation

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

Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant : - Des salles polyvalentes-

Matériel audio-visuel : caméscope, vidéo projecteur...- Ressources documentaires

Équipements 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 domaine du commerce et la vente

Suite parcours : néant

Équivalence : 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'Unité Marchande de niveau V

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences.

QUELQUES INFORMATIONS

Statistiques 2025

Cette formation a déjà été **suivie par 3 stagiaires en alternance dont 0 apprenti**

Le **taux de présentation** : 100%

Le **taux de réussite** (certifiés) : 100%

Le **taux de satisfaction** : 83%

Le **taux d'insertion** : 67% (**dans le métier 67% et autre secteur 0%**)

Le **taux d'abandon** : 50%

Le **taux de rupture** (apprentissage) : NE

Le **taux de poursuite d'étude** : 9%

NE = Non Évaluable

Mise à jour le 16/01/2026

Ces indicateurs sont disponibles sur le site :

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