

Formation
Longue

Titre professionnel

4000€

sans contrat

Avec contrat : Montant fixé & financé
par l'OPCO

TARIF NET DE TVA

Niveau 5 (BAC+2) - RNCP 41853

MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

4
1
8
5
3

L'objectif

Le manager d'établissement marchande organise et coordonne l'activité de l'équipe. Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, le manager d'établissement marchande pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes.

Les objectifs de la formation

A L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA CAPABLE DE :

- Développer la dynamique commerciale
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière
- Manager une équipe



Pré-requis et délais d'accès

- BAC ou équivalent
- Français lu, écrit, parlé
- Délai d'accès : 2 semaines

Public et fréquence

- Tout public
- 15 personnes Max en présentiel
- 420 heures : 1 jour de cours/semaine



Modalités d'inscription

- Adresser un dossier de candidature
- Entretien physique ou téléphonique
- Test de positionnement en français
- Test de positionnement métier
- Début de formation : octobre 2026

Profil du formateur

Formateur expert et professionnel

CONTACTFORMATION

 191 avenue Paul Vaillant
Couturier 93000 Bobigny



www.educ-action.fr



07 69 76 42 93



cfa@educ-action.fr



Référent handicap

Tel: 07 69 76 42 93

CONTENU ET MODALITÉS D'EXAMENS

CCP1 - 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.

CCP2 - DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE SON PÉRIMÈTRE AU SEIN DE L'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

- 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

CCP3 - 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

VALIDATION

Titre professionnel **MANAGER D'ÉTABLISSEMENT
MARCHAND** si réussite à l'examen.

Attestation de compétence et de fin de formation

MÉTHODES, MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Affirmative

La méthode affirmative permet aux apprenants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par nos formateurs pour des actions d'information ou pour des apports théoriques.

Interrogative

Permet aux apprenants de découvrir par eux-mêmes des contenus nouveaux. Le formateur transmet un savoir à travers des questions qui permettent aux participants de réfléchir et de trouver des réponses pertinentes.

Découverte

Cette méthode suscite l'imagination des apprenants pour les mener à de nouvelles découvertes. Elle utilise par exemple le brainstorming.

Démonstrative

Dans la méthode démonstrative, les apprenants apprennent par la pratique. Elle se base sur des exercices. Le formateur « fait », « fait-faire » et « refait ».

MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

- 1 salle de cours
- Outils informatiques avec suite bureautique et accès internet haut débit
- Les exposés
- Les exercices
- Les études de cas

SUIVI ET ÉVALUATION

LES MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION LES MOYENS PERMETTANT D'EN ÉVALUER LES
RÉSULTATS DE L'ACTION :

- Rapports de stage
- Bilans intermédiaires

- Feuilles de présence émargées par les stagiaires

(PENDANT OU AU TERME DE L'ACTION) :

- Questions orales ou écrites (QCM)
- Dossiers à réaliser
- Mise en situation
- Entretien avec jury professionnel

APRÈS LA FORMATION:

SECTEURS D'ACTIVITÉS : TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉ QUI NÉCESSITENT
DES MANAGERS D'ÉTABLISSEMENTS MARCHANDS

EMPLOIS ACCESSIBLES : RESPONSABLE DE MAGASIN, GESTIONNAIRE DE
CENTRE DE PROFIT, CHEF DE RAYON

#accessibleatous

