



TITRE PROFESSIONNEL

# MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

TITRE DE NIVEAU 5 (ÉQUIVALENT BAC+2)

532 HEURES



Cette formation est destinée aux personnes souhaitant acquérir les compétences du métier de manager d'unité marchande. Elle est validée par un Titre Professionnel de Niveau 5 : **code RNCP41853 - TP Manager d'établissement marchand** reconnu par le ministère chargé de l'emploi.

Date d'enregistrement : 09/01/2026

**EN PRÉSENTIEL - À ILLKIRCH ET NANCY**  
**EN DISTANCIEL - DANS TOUTE LA FRANCE**

## OBJECTIFS :

- ✓ Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client
- ✓ Piloter l'offre produits, gérer et animer l'équipe
- ✓ Gère les stocks et optimiser les ventes
- ✓ Assurer la gestion financière et économique

## PROGRAMME DE FORMATION

### Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Animer et organiser l'activité de l'équipe. Accompagner les collaborateurs dans le développement de leurs compétences et contribuer au recrutement ainsi qu'à l'intégration des nouveaux salariés.

### Développer l'activité commerciale

Gérer les approvisionnements et valoriser l'offre commerciale. Développer l'attractivité du point de vente et améliorer l'expérience client.

### Piloter la performance économique

Analyser les résultats commerciaux et financiers. Mettre en œuvre des actions permettant d'améliorer la performance et la rentabilité de l'établissement.

### PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Tout public. Titulaire d'un niveau 4  
Entretien préalable

### Accessibilité aux PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours. (Handicap moteur, malentendant et malvoyant) contactez-nous pour plus de renseignements.

### DURÉE, LIEU DE FORMATION

Formation d'un an - En présentiel à Nancy et Illkirch  
En distanciel sur toute la France

**532 heures** - 9h00 - 12h00 / 13h00 - 17h00

7 heures par jour de formation (1 jour de formation/semaine)

### ACCÈS À LA FORMATION

Afin de définir le parcours le plus adapté à votre profil et à votre projet, selon la formation, l'admission peut comporter les étapes suivantes :

- information collective ou individuelle,
- point sur vos acquis,
- entretien individuel

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution



## ACTIVITÉS À PRIVILÉGIER EN ENTREPRISE

### EN DÉBUT DE PARCOURS

Réceptionner, stocker et mettre à disposition les produits dans le respect des procédures. Suivre et analyser les stocks à l'aide des outils de traçabilité et réaliser les inventaires.

Implanter et valoriser l'offre produits en point de vente. Analyser l'efficacité des implantations et adapter l'organisation commerciale.

Vendre les produits et services et participer à la mise en place d'évènements commerciaux.

### EN MILIEU DE PARCOURS

Analyser les données économiques et financières de l'unité marchande. Élaborer et suivre des tableaux de bord ainsi que des comptes de résultat.

Participer aux prévisions d'activité et les présenter à la hiérarchie et à l'équipe.

Construire et mettre en œuvre des plans d'actions pour améliorer la performance.

### EN FIN DE PARCOURS

Recruter, intégrer et accompagner les collaborateurs.

Organiser et ajuster la planification du travail de l'équipe.

Évaluer les compétences, l'implication et la performance des collaborateurs. Conduire les entretiens individuels et animer les réunions d'équipe.

Définir et piloter des projets en identifiant les enjeux et le périmètre d'action.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis

En cours de formation

Évaluation périodes d'application pratique

- Bilan de la période en entreprise
- Évaluation continue
- Mise en situation

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier Professionnel,
- des résultats aux épreuves de la session d'examen,
- de la mise en situation professionnelle,
- de l'entretien final

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNEL

### TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES :

- 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
- Gestionnaire de boutique - Gérant de magasin
- Responsable de succursale - Responsable de point de vente
- Responsable de département

### POURSUITES D'ÉTUDES CONSEILLÉES :

Bachelor Commerce, Bachelor Marketing, Responsable Développement Commercial (niveau 6), Licence professionnelle Commerce/Distribution

CODE RNCP : 41853

CODE DIPLÔME : 36T31201

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ;

Moyens pédagogiques :

- Kit Pédagogique
- Documents écrits
- Diaporama
- Supports "clé en main"
- Supports audio et visuels
- Outils multimédias

## VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel délivré par le ministère de l'Emploi, de niveau 5 (Manager d'établissement marchand)

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, ou les équivalences, consultez le site internet de France Compétences : [www.francecompetences.fr](http://www.francecompetences.fr)

## CONTACT ORGANISME DE FORMATION

**Mohamed HEMAL**

mohamed.hemaleformetik.fr - 07.85.71.87.19

En savoir plus : [www.inserjeunes.education.gouv.fr](http://www.inserjeunes.education.gouv.fr)

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de [France Compétences](http://FranceCompétences.fr).

# RÉSULTATS DANS LE SECTEUR DE CETTE FORMATION



Taux d'obtention



Taux de poursuite d'études



Taux d'interruption en cours



Taux d'insertion



Pour vous inscrire, écrivez-nous à l'adresse **contact@formetik.fr**

Un conseiller vous recontacte **sous 2 jours ouvrés**

[Lien RNCP](#)

En savoir plus : [www.inserjeunes.education.gouv.fr](http://www.inserjeunes.education.gouv.fr)

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de [France Compétences](#).