PARCOURS DIPLÔMANT - TITRE PROFESSIONNEL EN ALTERNANCE

Manager d'établissement marchand - Contrat en alternance

Types d'emplois accessibles : manager de rayon,manager d'espace commercial;manager de surface de vente,manager d'univers commercial.

DURÉE DU CONTRAT

Durée du contrat : 13 mois

ALTERNANCE RECOMMANDÉE

1 semaine en centre, 3 semaines en entreprise.

POUR QUI ?

Tout public

MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de manager d'unité marchande.Pour connaitre les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.
Pour connaitre les détails de cette certification, consultez France Compétences

PRIX

Nous consulter 3936 Service gratuit + prix appel

RÉFÉRENCE AFPA
15279

CODE RNCP
41853

CODE DIPLOME
36T31201

RÉSULTATS

Données 2025

33,30% de réussite au titre professionnel

Sources et méthodes de calcul

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.

> Pour en savoir plus

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,

Commerce - vente - distribution

VOTRE FORMATION

PRÉREQUIS

Entretien préalable

OBJECTIFS

- 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 marchand .

PROGRAMME DE FORMATION

Module préparatoire : acteur autonome de mon alternance

1. Manager l’équipe de son périmètre au sein de l’établissement marchand : Animation de l’équipe de son périmètre ; planification et coordination de l'activité de l’équipe de son périmètre ; accompagnement et évaluation de la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre : contribution aux processus de recrutement et d’intégration des collaborateurs de son périmètre.

2. Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l’établissement marchand : gestion de l'approvisionnement de son périmètre ; Organisation et mise en oeuvre du merchandising de l’offre de produits et des
services de son périmètre ; participation à l’amélioration de l’expérience client de son périmètre.

3. Contribuer à la performance commerciale et la rentabilité de son périmètre au sein de l’établissement marchand : Analyse de la performance commerciale de son périmètre ; analyse de la rentabilité de son périmètre ; proposition des actions correctives à sa hiérarchie et suivi du plan d’actions de son périmètre.

Session d'examen

ACTIVITÉS À PRIVILÉGIER EN ENTREPRISE

En début de formation• Organiser et animer des briefings, des débriefings et des réunions• Stimuler la motivation et la performance collective• Mobiliser son équipe autour des projets de l'établissement marchand• Identifier et répartir les tâches en fonction des prévisionnels d'activité et planifier les horaires de travail, suivre et ajuster• Adopter un management inclusif• Concevoir et animer des actions collectives de formation opérationnelle• Accompagner la motivation et l’engagement individuel• Identifier les besoins en ressources humaines de son périmètre• Contribuer au recrutement et à l’intégration de nouveaux collaborateurs tout en appliquant la réglementation CNILEn milieu de formation• Organiser les inventaires et lutter contre la démarque• Contrôler les assortiments et valider les commandes• Coordonner les réceptions et vérifier la conformité des livraisons• Organiser et sécuriser le stockage, le rangement et la mise à disposition des produits• Mettre en œuvre la gestion responsable des déchets et la prévention du gaspillage• Superviser l'application des règles de merchandising• Organiser l'offre de produits et de services, une opération commerciale• Faire appliquer les mesures de prévention adaptées à l'hygiène et à la sécurité• Organiser sa

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS

afpa.fr

3936 Service gratuit + prix appel

Document non contractuel téléchargé le 16/09/2026 contenu mis à jour le 02/04/2026

- 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. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chaque site et contacter un conseiller client au 3936 pour plus d'informations.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis

- En cours de formation

Evaluation périodes d'application pratique

- Bilan de la période en entreprise

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

Evaluation satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire

INDICATIONS COMPLEMENTAIRES IMPORTANTES

Nous vous invitons à consulter le site internet de France Compétences (https://www.francecompetences.fr) en précisant le code RNCP de la formation (indiqué dans le programme téléchargeable sur la page internet de la formation),pour accéder à des informations sur la certification,en particulier :

- nom du certificateur
- date d'enregistrement de la certification
- taux d'insertion dans l'emploi et dans le métier
- passerelles vers d'autres certifications

> Consultez le site de France Compétences

QUALIFICATION DE NOS INTERVENANTS

Les formateurs intervenants sont titulaires de certifications et/ou qualifications professionnelles cohérentes avec les objectifs professionnels de la formation ou la certification visée,ainsi qu'une expérience professionnelle suffisamment adéquate

démarche de veille informationnelle pour identifier les attentes des clients• Optimiser l'expérience client en vente physique• Participer à l'amélioration de l'expérience client en vente à distance et sur les réseaux sociaux• Fidéliser et coordonner la relation client omnicanale• Valoriser l'image de l'établissement marchand en déployant les principes majeurs de l'écocitoyenneté tout au long de l'expérience client• Analyser sa pratique professionnelleEn fin de formation• Collecter les données liées à la performance commerciale, puis renseigner un tableau de bord• Calculer les variations et les indicateurs de performance• Suivre les indicateurs de performance et en analyser l'évolution• Collecter les données liées à la rentabilité commerciale, puis renseigner un tableau de bord• Calculer les variations et les indicateurs de rentabilité• Suivre les indicateurs de rentabilité et en analyser l'évolution• Définir les actions correctives prioritaires, les suivre et ajuster• Analyser sa pratique professionnelle

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
Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant :
- Des salles polyvalentes
- Des salles informatiques offrant l'accès à la plateforme numérique de formation Métis
- Matériel audio-visuel : vidéo projecteur...
- Ressources documentaires

Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme au Référentiel d'évaluation des Titres professionnels et CQP

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, prenez contact avec l'un de nos conseillers, joignables au 3936.

Document non contractuel téléchargé le 16/09/2026 contenu mis à jour le 02/04/2026

Agence nationale pour la formation professionnelle des adultes Établissement public à caractère industriel et commercial • Tour Cityscope, 3 rue Franklin, 93100 Montreuil 824 228 142 RCS BOBIGNY