

TITRE PROFESSIONNEL (TP) Manager d'établissement marchand (niveau 5) – RNCP 41853

MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION – Date d'échéance de l'enregistrement :
02/03/2031

Date de mise à jour : le 11/03/2026

EMPLOIS CIBLES : Manager de rayon, manager d'espace commercial, manager de surface de vente, responsable de magasin, chef de rayon, gestionnaire de centre de profit, ...

PUBLIC VISÉ : Demandeur d'emploi

PRÉ-REQUIS : Accessible sans condition de diplômes souhaitant se former au métier du commerce
Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

DURÉE : de 6 à 12 mois

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, à l'issue d'un entretien de motivation et d'un test de connaissances et savoirs de base (délai d'un mois entre la diffusion de l'offre d'emploi et l'entrée en formation)
- Par la validation des acquis d'expérience (VAE) pour les salariés ou personnes en recherche d'emploi qui justifient d'au moins 1 an d'expérience en rapport avec le Titre Professionnel visé.

LIEU : La formation se déroule dans les locaux de l'entreprise ou à domicile en visio
Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter au 03 87 76 52 62.

TARIF : la formation est prise en charge par l'Opérateur de Compétences de la branche professionnelle.

VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES :

Évaluation en cours de Formation (ECF),
Dossier faisant état des bonnes pratiques
professionnelles, et session d'examen devant
un jury (mise en situation professionnelle et
entretien).

*Les blocs de compétences peuvent être évalués – et
validés – indépendamment les uns des autres.*

PASSERELLES :

À l'issue de la formation, le stagiaire peut
poursuivre son parcours vers des formations
de niveau supérieur dans les domaines du
commerce, de la gestion ou du management
(responsable de magasin, manager
commercial, gestion d'unité commerciale),
sous réserve de satisfaire aux prérequis et
modalités d'admission des organismes de
formation.

POURSUITE D'ETUDE :

Licence professionnelle commerce, marketing et management, Licence professionnelle commerce et distribution
parcours management et gestion de rayon...

Le Titre Professionnel est délivré par le Ministère du Travail du plein emploi et de l'insertion

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Manager l'équipe de son périmètre : organiser l'activité, animer l'équipe, accompagner les collaborateurs et contribuer au recrutement et à l'intégration.
- Développer la dynamique commerciale : mettre en œuvre des actions commerciales, gérer l'approvisionnement et organiser le merchandising pour améliorer l'expérience client.
- Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité : analyser les résultats commerciaux et financiers, identifier les écarts et mettre en œuvre des actions correctives pour atteindre les objectifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS :

- Evaluation/quiz à chaque fin de journée de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation
- Evaluation en cours de formation
- Dossier professionnel
- Session d'examen devant jury

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RESULTATS :

- Feuilles d'émargement par demi-journée de formation
- Attestation de fin de formation

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS :

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, quiz, exercices et étude de cas
- Réflexion, mise en situation et échanges sur cas pratiques
- Supports digitaux en e-learning, modules interactifs,
- Ludo pédagogie
- Retours d'expériences

Éléments matériels :

- Mise à disposition du matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant sur la GED au début de la formation

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité de la Responsable Pédagogique de l'organisme de formation. Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

Eurocom Stratégies n'enregistre aucun taux d'obtention du Titre Professionnel MEM, la première promotion étant en cours de formation.

LISTE DES MODULES DE FORMATION - Présentiel

	Durée
Contenu du module – PRESENTIEL	
PERIODE D'INTEGRATION	
Accueil et présentation des objectifs de la formation	
Prise de connaissance de l'environnement professionnel	
CCP 1 – MANAGER L'EQUIPE DE SON PERIMETRE AU SEIN DE L'ETABLISSEMENT MARCHAND	
CP 1 – Animer l'équipe de son périmètre	
Mobiliser l'équipe et favoriser la cohésion autour des objectifs de l'établissement marchand	
Contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre des projets	
Animer des actions de professionnalisation opérationnelles adaptées au contexte	
Partager les informations et transmettre des consignes claires et adaptées	
Organiser et animer des briefings, débriefings quotidiens et des réunions d'équipe périodiques	
Impliquer l'équipe dans l'élaboration et mise en œuvre des actions correctives et d'amélioration continue	
CP 2 – Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre	
Anticiper les besoins humains : tenir compte de la nature de l'activité et évaluer la charge de travail	
Elaborer et ajuster des plannings de travail	
Associer l'équipe à la mise en œuvre des projets de l'établissement	
Tenir compte des besoins spécifiques de collaborateurs en situation de handicap	
Suivre la réalisation des tâches et réguler l'activité en encourageant la participation de l'équipe	
CP 3 – Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre	
Evaluer le niveau de maîtrise des compétences et proposer des actions adaptées	
Mettre en place des plans d'accompagnement et de formation individualisés	
Conduire les différents types d'entretien et signaler les difficultés	
CP 4 – Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre	
Identifier les besoins en ressources humaines	
Contribuer à la sélection des candidatures et participer aux entretiens de recrutement	
Contribuer à l'étude des adaptations du poste de travail	
Préparer un parcours d'intégration individualisé et veiller au bon déroulement de la	

période d'essai	
TOTAL HEURES MODULE	
CCP 2 – DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE SON PERIMETRE AU SEIN DE L'ETABLISSEMENT MARCHAND	
CP 5 – Gérer l'approvisionnement de son périmètre	
Anticiper les besoins en approvisionnement et recueillir les informations nécessaires auprès des fournisseurs	
Suivre les niveaux de stocks : réaliser les inventaires, ajuster les commandes	
Réceptionner les produits en vérifiant la conformité	
Optimiser l'utilisation de l'espace de stockage et appliquer, faire appliquer les mesures de préventions spécifiques	
Appliquer et faire appliquer les consignes découlant de la démarche RSE relative à la gestion des stocks, valorisation des déchets, ...	
CP 6 – Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre	
Maintenir ou améliorer l'attractivité de l'espace commercial	
Respecter les consignes et les règles de merchandising	
Appliquer et faire appliquer les mesures de prévention spécifiques à la manutention	
Veiller à l'accessibilité des produits et à la circulation dans les allées	
Analyser les résultats commerciaux et les exploiter	
CP 7 – Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre	
Identifier les attentes des clients, leur parcours d'achat et les tendances de consommation	
Utiliser les outils de gestion de la relation client pour les conseiller, en prenant en compte les besoins spécifiques	
Mettre en avant l'offre commerciale de produits et de services, développer des argumentaires	
Adopter une posture favorisant la fidélisation et la satisfaction client en mettant en œuvre des actions et en gérant les litiges	
Valoriser l'offre de produits et services dans un environnement omnicanal	
Améliorer l'offre de produits et services à partir des retours clients et évolutions du marché	
TOTAL HEURES MODULE	
CCP 3 – CONTRIBUER A LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET A LA RENTABILITE DE SON PERIMETRE AU SEIN DE L'ETABLISSEMENT MARCHAND	
CP 8 – Analyser la performance commerciale de son périmètre	
Collecter les données d'activité de son périmètre	
Analyser les indicateurs clés de la performance commerciale et interpréter les résultats	
Repérer les écarts significatifs et alerter sa hiérarchie, être force de proposition	
CP 9 – Analyser la rentabilité de son périmètre	
Collecter les données économiques liées à l'activité et identifier les indicateurs de rentabilité à analyser	
Mettre en relation les résultats économiques avec les actions commerciales et les différents événements	
Identifier les causes d'écarts et les leviers de progression	

Transmettre une synthèse écrite à sa hiérarchie et contribuer à l'élaboration de pistes d'amélioration	
CP 10 – Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre	
Proposer des actions correctives selon différentes données	
Contribuer à la mise en œuvre d'un plan d'actions	
Informier l'équipe, organiser et suivre la mise en œuvre des actions	
Evaluer les résultats des actions, proposer des ajustements	
TOTAL HEURES MODULE	
SUIVI PÉDAGOGIQUE	
Accompagnement	
EXAMEN	

LISTE DES MODULES DE FORMATION – E-learning

	Durée
Contenu du module – E-Learning	
CCP 1 – MANAGER L'EQUIPE DE SON PERIMETRE AU SEIN DE L'ETABLISSEMENT MARCHAND	
CP 1 – Animer l'équipe de son périmètre	
Mobiliser l'équipe et favoriser la cohésion autour des objectifs de l'établissement marchand	
Contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre des projets	
Animer des actions de professionnalisation opérationnelles adaptées au contexte	
Partager les informations et transmettre des consignes claires et adaptées	
Organiser et animer des briefings, débriefings quotidiens et des réunions d'équipe périodiques	
Impliquer l'équipe dans l'élaboration et mise en œuvre des actions correctives et d'amélioration continue	
CP 2 – Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre	
Anticiper les besoins humains : tenir compte de la nature de l'activité et évaluer la charge de travail	
Elaborer et ajuster des plannings de travail	
Associer l'équipe à la mise en œuvre des projets de l'établissement	
Tenir compte des besoins spécifiques de collaborateurs en situation de handicap	
Suivre la réalisation des tâches et réguler l'activité en encourageant la participation de l'équipe	
CP 3 – Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre	
Evaluer le niveau de maîtrise des compétences et proposer des actions adaptées	
Mettre en place des plans d'accompagnement et de formation individualisés	
Conduire les différents types d'entretien et signaler les difficultés	
CP 4 – Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre	
Identifier les besoins en ressources humaines	
Contribuer à la sélection des candidatures et participer aux entretiens de recrutement	
Contribuer à l'étude des adaptations du poste de travail	
Préparer un parcours d'intégration individualisé et veiller au bon déroulement de la période d'essai	
TOTAL HEURES MODULE	
CCP 2 – DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE SON PERIMETRE AU SEIN DE L'ETABLISSEMENT MARCHAND	
CP 5 – Gérer l'approvisionnement de son périmètre	
Anticiper les besoins en approvisionnement et recueillir les informations nécessaires auprès des fournisseurs	

Suivre les niveaux de stocks : réaliser les inventaires, ajuster les commandes	
Réceptionner les produits en vérifiant la conformité	
Optimiser l'utilisation de l'espace de stockage et appliquer, faire appliquer les mesures de préventions spécifiques	
Appliquer et faire appliquer les consignes découlant de la démarche RSE relative à la gestion des stocks, valorisation des déchets, ...	
CP 6 – Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre	
Maintenir ou améliorer l'attractivité de l'espace commercial	
Respecter les consignes et les règles de merchandising	
Appliquer et faire appliquer les mesures de prévention spécifiques à la manutention	
Veiller à l'accessibilité des produits et à la circulation dans les allées	
Analyser les résultats commerciaux et les exploiter	
CP 7 – Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre	
Identifier les attentes des clients, leur parcours d'achat et les tendances de consommation	
Utiliser les outils de gestion de la relation client pour les conseiller, en prenant en compte les besoins spécifiques	
Mettre en avant l'offre commerciale de produits et de services, développer des argumentaires	
Adopter une posture favorisant la fidélisation et la satisfaction client en mettant en œuvre des actions et en gérant les litiges	
Valoriser l'offre de produits et services dans un environnement omnicanal	
Améliorer l'offre de produits et services à partir des retours clients et évolutions du marché	
TOTAL HEURES MODULE	
CCP 3 – CONTRIBUER A LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET A LA RENTABILITE DE SON PERIMETRE AU SEIN DE L'ETABLISSEMENT MARCHAND	
CP 8 – Analyser la performance commerciale de son périmètre	
Collecter les données d'activité de son périmètre	
Analyser les indicateurs clés de la performance commerciale et interpréter les résultats	
Repérer les écarts significatifs et alerter sa hiérarchie, être force de proposition	
CP 9 – Analyser la rentabilité de son périmètre	
Collecter les données économiques liées à l'activité et identifier les indicateurs de rentabilité à analyser	
Mettre en relation les résultats économiques avec les actions commerciales et les différents événements	
Identifier les causes d'écarts et les leviers de progression	
Transmettre une synthèse écrite à sa hiérarchie et contribuer à l'élaboration de pistes d'amélioration	
CP 10 – Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre	
Proposer des actions correctives selon différentes données	
Contribuer à la mise en œuvre d'un plan d'actions	
Informar l'équipe, organiser et suivre la mise en œuvre des actions	

Evaluer les résultats des actions, proposer des ajustements	
TOTAL HEURES MODULE	

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

OBJECTIFS :

- 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

PROGRAMME :

- Connaître les rôles et responsabilités d'un manager d'établissement marchand
- Apprendre à organiser le travail et répartir les missions au sein de son équipe
- Appliquer les techniques d'animation et de motivation des collaborateurs
- Apprendre à accompagner l'intégration des nouveaux collaborateurs
- Connaître les indicateurs de performance individuelle et collective
- Appliquer les techniques de communication efficaces
- Apprendre à organiser des réunions opérationnelles avec l'équipe

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.
- Evaluation en cours de formation
- Examen devant un jury : mise en situation professionnelle, entretien technique, questionnement à partir de production(s)

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

OBJECTIFS :

- 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

PROGRAMME :

- Connaître et appliquer les méthodes de suivi de gestion des stocks
- Apprendre à gérer les stocks et optimiser les rotations de produits pour limiter les ruptures et surstocks
- Apprendre à vérifier la conformité des produits lors de la réception
- Analyser le marché et les attentes des clients
- Appliquer les techniques de merchandising et d'implantation des produits pour optimiser la visibilité et l'attractivité
- Apprendre à mettre en place des actions commerciales et promotions ciblées
- Connaître les outils de suivi des ventes et des indicateurs commerciaux
- Analyser les performances des ventes et identifier les écarts par rapport aux objectifs
- Appliquer des méthodes pour améliorer la satisfaction client et l'expérience globale en magasin
- Apprendre à coordonner les opérations promotionnelles et animations commerciales

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.
- Evaluation en cours de formation
- Examen devant un jury : mise en situation professionnelle, entretien technique, questionnement à partir de production(s)

MODULE : Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre

OBJECTIFS :

- 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

PROGRAMME :

- Connaître les principaux indicateurs financiers (chiffre d'affaires, marge, démarque, coûts de personnel)
- Analyser les résultats financiers et commerciaux pour évaluer la performance de son périmètre
- Appliquer des actions correctives pour améliorer la rentabilité et atteindre les objectifs
- Etablir des prévisions commerciales et des budgets prévisionnels réalistes
- Appliquer les techniques de suivi des coûts et dépenses pour maintenir la rentabilité
- Connaître les outils de reporting et de communication des résultats

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.
- Evaluation en cours de formation
- Examen devant un jury : mise en situation professionnelle, entretien technique, questionnement à partir de production(s)

MODULE : Accompagnement

OBJECTIFS :

- Accompagnement professionnel axé sur les besoins en compétences de l'entreprise et du secteur d'activité
- Consolider les acquis par des expériences de travail, fixer des objectifs des axes de progrès

PROGRAMME :

L'accompagnement consiste à :

- Informer guider le salarié, lister les tâches actuelles
- Faire preuve d'un engagement de qualité (respect des procédures)
- Synthèse des points forts et des points à améliorer en fonction de son activité, son comportement et de l'environnement
- Fixer des axes de progression