

PROGRAMME DE FORMATION

en alternance

TP Manager d'Établissement Marchand

Diplôme

TP MEM (BAC+2)

Durée

12 mois
406 heures

Rentrée

4 rentrées par an

Rythme

4 jours en entreprise
1 jour en formation

SOMMAIRE

1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

- 1.1 Objectifs
- 1.2 Public concerné & prérequis
- 1.3 Caractéristiques de la formation (diplôme, RNCP, certification)

2. ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

- 2.1 Modalités & outils pédagogiques
- 2.2 Durée, dates & rythme de l'alternance
- 2.3 Conditions d'apprentissage (présentiel/distanciel, taille des groupes)
- 2.4 Matériel nécessaire

3. PROGRAMME DÉTAILLÉ

- 3.1 Blocs de compétences & objectifs
- 3.2 Option entrepreneuriat
- 3.3 Communication en langue étrangère

4. ÉVALUATIONS & CERTIFICATION

- 4.1 Modalités d'évaluation des acquis
- 4.2 Sanction visée (diplôme, blocs de compétences)

5. DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- 5.1 Insertion professionnelle
- 5.2 Suites de parcours & passerelles

6. MODALITÉS PRATIQUES & ENGAGEMENTS

- 6.1 Indicateurs de résultats
- 6.2 Délai d'accès & calendrier
- 6.3 Accessibilité (publics en situation de handicap)
- 6.4 Tarif & financement

1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

1.1 OBJECTIFS

Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de :

- Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand.
- Développer la dynamique commerciale de son périmètre en contribuant à l'amélioration de l'expérience client.
- Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre en analysant les résultats et en proposant des actions correctives à sa hiérarchie.

1.2 PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Les publics concernés sont :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Étudiants

Formation particulièrement adaptée, entre autres, pour :

→ Futurs managers, managers débutants, responsables de magasin et managers de rayon, chefs de secteur en poste.

Les prérequis nécessaires pour bénéficier de la formation sont :

- Les prérequis nécessaires pour bénéficier de la formation sont :
- Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce et savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.
- Une première expérience professionnelle dans le commerce est nécessaire pour suivre la formation.

1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

1.3 CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION (DIPLÔME, RNCP, CERTIFICATION)

Formation certifiante :

- TITRE PROFESSIONNEL niveau 5 – Manager d'établissement marchand (MEM)
- Inscription RNCP : RNCP41853 (TP – Manager d'établissement marchand)

CODE NSF 312m – Commerce, vente - pas de fonction dominante

- Codes ROME : D1502, D1503, D1301, D1509
- Formacode : 34587, 32154, 34588, 34559, 34502
- Certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION
- Date de début des parcours certifiants : 03-03-2026 | Date d'échéance : 02-03-2031 | Dernière délivrance possible : 02-03-2032

2. ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

2.1 MODALITÉS & OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les modalités de suivi de la formation sont :
Présentiel et distanciel.

Les techniques pédagogiques employées sont :

- Formation Action qui permet aux participants d'identifier des objectifs d'amélioration à travailler ainsi que des plans d'actions à réaliser dans son contexte professionnel.
- Les techniques pédagogiques sont adaptées selon les objectifs à atteindre : analyse de pratiques professionnelles, études de cas, exercices, situations filmées et débriefées, mises en situation et jeux de rôles.

2.2 DURÉE, DATES & RYTHME DE L'ALTERNANCE

La durée de la formation est de : 406 heures (Soit 58 jours)

La durée de la formation se fait sur 12 mois, avec un rythme d'alternance entre 1 jour et 2 jours en formation par semaine, et le reste du temps en entreprise.

1 rentrée par trimestre

Pour plus de précisions, les équipes d'ACF sont à votre disposition pour vous renseigner.

2.3 CONDITIONS D'APPRENTISSAGE (PRÉSENTIEL/DISTANCIEL, TAILLE DES GROUPES)

Dispositif de type :

Possibilité en inter entreprise et en intra entreprise.

Pour d'autres modalités, merci de contacter les équipes ACF.

En groupe de 15 stagiaires maximum.

2.4 MATÉRIEL NÉCESSAIRE

Matériel pour la formation en présentiel :

- De quoi prendre des notes (cahier, stylo, etc.)

Matériel pour la formation en distanciel :

- PC, casque, connexion Internet

3. PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 1 :

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

- ↳ Communiquer les objectifs, organiser briefings/débriefings et réunions d'équipe.
- ↳ Mobiliser l'équipe et favoriser la cohésion autour des objectifs.
- ↳ Prévenir et traiter les situations de tension au quotidien.
- ↳ Élaborer des plannings et répartir les activités en fonction de la charge et des priorités.
- ↳ Intégrer les règles de droit du travail applicables à l'organisation du temps de travail.
- ↳ Adapter l'organisation aux aléas et aux besoins spécifiques (dont handicap, si applicable).
- ↳ Évaluer les compétences et donner des feedbacks opérationnels.
- ↳ Contribuer au développement des compétences et à la professionnalisation au poste.
- ↳ Conduire, selon le degré de délégation, des entretiens liés à la performance et au développement.
- ↳ Identifier les besoins en ressources humaines sur le périmètre et contribuer à la sélection des candidatures.
- ↳ Participer à l'intégration des nouveaux collaborateurs : accueil, tutorat, suivi de la période d'essai.
- ↳ Élaborer les exemples professionnels relatifs au dossier professionnel.
- ↳ S'entraîner aux mises en situation de l'épreuve de synthèse.
- ↳ Évaluation en cours de formation (ECF) Bloc 1

3. PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 2 :

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

- ↳ Suivre les stocks, organiser les réassorts et contribuer à la disponibilité de l'offre.
- ↳ Contrôler la réception et traiter les anomalies (quantité/qualité/documents).
- ↳ Appliquer les règles de sécurité et de prévention liées aux flux et à la manutention.
- ↳ Mettre en œuvre des implantations et actions d'animation commerciale.
- ↳ Valoriser l'offre (produits & services) en intégrant accessibilité et expérience d'achat.
- ↳ Mesurer les résultats et ajuster les actions sur le point de vente.
- ↳ Mettre en œuvre une posture orientée client et personnaliser la relation.
- ↳ Mobiliser les différents canaux de communication pour interagir avec les clients (réseaux sociaux, chat, emailing, téléphone).
- ↳ Traiter les réclamations et contribuer à la fidélisation, y compris via les outils de relation client si utilisés par l'entreprise.
- ↳ Élaborer les exemples professionnels relatifs au dossier professionnel.
- ↳ S'entraîner aux mises en situation de l'épreuve de synthèse.
- ↳ Evaluation en cours de formation (ECF) Bloc 2

3. PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 3 :

Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- ↳ Suivre et analyser les indicateurs commerciaux (tableau de bord) de son périmètre.
- ↳ Partager les résultats et points clés avec l'équipe (briefings/réunions).
- ↳ Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et contribuer à leur mise en œuvre.
- ↳ Assurer le suivi du plan d'actions et mesurer les effets.
- ↳ Analyser la marge, la démarque, les charges et la productivité liée à l'activité du périmètre.
- ↳ Identifier les écarts et causes probables à partir des données disponibles.
- ↳ Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et contribuer à leur mise en œuvre.
- ↳ Assurer le suivi du plan d'actions et mesurer les effets.
- ↳ Élaborer les exemples professionnels relatifs au dossier professionnel.
- ↳ S'entraîner aux mises en situation de l'épreuve de synthèse.
- ↳ Évaluation en cours de formation (ECF) Bloc 3

4. ÉVALUATIONS & CERTIFICATION

4.1 MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Les modalités d'évaluation des acquis de l'apprenant sont :

- Évaluation en cours de formation (ECF)

Présentation à la session de validation du Titre Professionnel : Manager d'établissement marchand

4.2 SANCTION VISÉE (DIPLÔME, BLOCS DE COMPÉTENCES)

Formation certifiante :

Type de sanction :

- Validation du titre professionnel Manager d'établissement marchand (niveau 5, certification de niveau Bac + 2)

Modalités d'évaluation du Titre Professionnel :

- Mise en situation professionnelle,
- Entretien technique,
- Questionnement à partir de productions (2 diaporamas + échanges),
- Entretien final (incluant l'échange sur le Dossier Professionnel)

→ Durée totale de la session d'examen : 7 h 55

Modalités de validation du Titre Professionnel :

Le titre est composé de plusieurs blocs de compétences. Chaque bloc peut être validé séparément avant toute

réactualisation du titre. Les Titres Professionnels sont réactualisés tous les 3 à 5 ans.

Chaque bloc atteste que son titulaire maîtrise un ensemble cohérent de compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'une ou plusieurs des activités qui correspondent au titre visé. Dans le cadre de l'alternance, en cas de validation partielle du Titre Professionnel, l'apprenant.e a un délai de 1 an maximum après l'examen initial pour se représenter au ou aux blocs de compétences manquants, sans avoir à reprendre de formation. Au-delà de 1an, il sera nécessaire de suivre une formation du bloc de compétences manquant pour le repasser.

Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences :

Lien RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41853/>

5. DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

5.1 INSERTION PROFESSIONNELLE

Débouchés :

A l'issue de cette formation, et suivant l'entreprise dans laquelle l'apprenant travaillera, il est possible d'évoluer vers des postes du type :

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial,
- Manager de surface de vente,
- Responsable de magasin,
- Responsable de département,
- Responsable de boutique,
- Responsable de point de vente.

Équivalences :

Il n'existe pas d'équivalence à ce titre professionnel.

5.2 SUITES DE PARCOURS & PASSERELLES

Suite de parcours :

Suite à cette formation, des passerelles sont possibles pour une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine.

A la suite de ce parcours, il est possible de poursuivre vers une formation de niveau de type : Bachelor (niveau de type Bac + 3).

Passerelles :

Il n'existe actuellement pas de passerelle vis-à-vis du titre professionnel Manager Unité Marchande. Pour davantage d'informations concernant la poursuite d'études ou passerelles au niveau national, vous pouvez vous diriger vers un CEP (Conseil en Evolution Professionnelle) www.mon-cep.org

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations :

Codes et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle :

La correspondance du bloc de compétence- RNCP41853BC01 - Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand- est RNCP 38362 BTS Management commercial opérationnel- RNCP 38362BC04 Management de l'équipe commerciale.

La correspondance du bloc de compétence RNCP41853BC03- Contribuer à la performance commerciale est RNCP38362 BTS Management commercial opérationnel - RNCP38362BC03 Gestion opérationnelle

6. MODALITÉS PRATIQUES & ENGAGEMENTS

6.1 INDICATEURS DE RÉSULTATS

Pour plus d'informations concernant les indicateurs de résultats, les équipes d'ACF sont à votre disposition pour vous partager les données chiffrées.

6.2 DÉLAI D'ACCÈS & CALENDRIER

Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation : Entre 1 et 2 mois environ (1 rentrée par trimestre)

6.3 ACCESSIBILITÉ (PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP)

Pour des informations détaillées concernant les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation), merci de consulter directement les équipes ACF.

6.4 TARIF & FINANCEMENT

Pour l'alternance :

- Pour l'apprenant.e : la formation est financée par l'OPCO dont relève l'entreprise au sein de laquelle l'apprenant.e suivra son alternance
- Pour l'entreprise : ACF s'engage à respecter les tarifs de France Compétences, donc il n'y a pas de reste à charge à payer
- Le tarif inclut la présentation à la session d'examen.

ACF

ALTERNANCE
CONSEIL &
FORMATION

NOUS CONTACTER

ACF Alternance Conseil Formation

contact.acf@bordeauxformation.com

05 56 33 81 61

125 rue Georges Bonnac, 33000 Bordeaux

