



MANAGER D'ETABLISSEMENT MARCHAND

TITRE RNCP N° 41853 • NIVEAU 5

Certifié par le Ministère du Travail • Enregistré le 04/12/2025

NIVEAU **BAC +2**



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les participants sont en mesure d'assurer l'organisation opérationnelle et la performance d'un périmètre commerciale au quotidien :

- 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



PUBLIC

- Toute personne souhaitant acquérir des responsabilités dans un métier commercial en point de vente



DURÉE

- 12 mois
- Alternance entreprise & centre de formation
- Démarrage dès signature du contrat d'apprentissage / de professionnalisation



SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation des connaissances en cours de formation
- Titre RNCP MEM - Niveau 5 - par bloc de compétences



PRÉ REQUIS & APTITUDES

- 18 ans minimum
- Niveau BAC et/ou expérience significative dans les métiers de la vente
- Excellente présentation
- Bonne condition physique
- Très motivé(e) / Dynamique
- Disponible (travail en point de vente le week-end, certains jours fériés, très tôt le matin et/ou en soirée)
- Bonne maîtrise de la langue française / bonne élocution



- Bon relationnel / sens du service
- Maturité professionnelle
- Potentiel managérial
- Capacité à organiser
- Sens des responsabilités

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques : face à face pédagogique, exercices d'application et simulations, études de cas pratiques, travaux de groupes soutenus à l'oral
- Application pratique en entreprise
- Évaluation des connaissances en cours de formation
- Présentation à l'examen du titre MUM à l'issue de chaque bloc de compétences



PROGRAMME

- Animer l'équipe et 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
- Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services
- Participer à l'amélioration de l'expérience client
- Analyser la performance commerciale
- Analyser la rentabilité
- Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions



POURSUIVRE LA FORMATION

- Bachelor ou licence (niveau BAC +3)



LIEU DE FORMATION

- 45-47 avenue Carnot - 94230 Cachan (RER B - Arcueil Cachan)