



**GFORM'VENTE**  
La formation durable !

les acteurs de  
la compétence

Durée (11 mois) : 600 heures  
Dates : Du 01/06/2026 au  
12/04/2027  
Horaires : de 8h00 à 12h00 et de  
13h00 à 17h00 (tous les lundis et  
mardis)  
Tarif :  
Contrat d'apprentissage :  
5607€ (Le tarif peut varier en  
fonction de la branche  
professionnelle).  
Contrat de professionnalisation :  
9.15€/ heure net de TVA soit  
5490€

## Programme de formation en alternance

*Apprentissage ou Professionnalisation*

« **MANAGER D'ETABLISSEMENT MARCHAND** »

**Réf. MEM ALTER – RNCP : 41853**

**CODE DIPLOME : 36T31201**

**Objectifs  
généraux**

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

### Public

Toute personne ayant le statut de  
demandeur d'emploi, salarié, ou en  
reconversion professionnelle

### Prérequis

**Prérequis :** Être titulaire du BAC ou 5  
années d'expérience professionnelle  
dans le domaine du commerce

**Niveau exigé :** BAC ou titre  
professionnel de niveau 4

### Débouché

- ✓ Manager de rayon
- ✓ Manager d'espace commercial
- ✓ Manager de surface de vente
- ✓ Responsable/animateur
- ✓ Gestionnaire de centre de profit
- ✓ Responsable de point de vente

### Modalités

Les inscriptions se font entre 2 mois 10  
jours avant le démarrage  
Vérification des prérequis, test de  
positionnement, entretien

### Rythme de l'alternance

Le rythme préconisé pour une semaine  
est d'un jour au centre de formation et  
les autres jours en entreprise.

### Diplôme visé

Titre professionnel de niveau 5  
(BTS/DUT)

### Modalités de financement

Financement personnel, Pôle Emploi,  
Région, OPCO, CPF

### Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux  
personnes en situation de handicap.

### Contact référent handicap

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : [gestion.gformvente@gmail.com](mailto:gestion.gformvente@gmail.com)

### Contact

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : [gestion.gformvente@gmail.com](mailto:gestion.gformvente@gmail.com)

**Certificateur :** MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.

Date de publication de la fiche 09-01-2026

Date de début des parcours certifiants 03-03-2026

Date d'échéance de l'enregistrement 02-03-2031

Date de dernière délivrance possible de la certification 02-03-2032

### Contenu

**Objectif pédagogique - MODULE 1 : Manager l'équipe de son périmètre  
au sein de l'établissement marchand**

#### Compétences :

- ✓ 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

**Objectif pédagogique - MODULE 2 : Développer la dynamique  
commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand**

#### Compétences :

- ✓ 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

**Objectif pédagogique - MODULE 3 : Contribuer à la performance  
commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de  
l'établissement marchand**

#### Compétences :

- ✓ 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

#### Session de certification

L'ensemble des modules (3 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5  
(BTS/DUT) de manager d'établissement marchand.

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles  
(CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

CCP - **Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand** = module 1

CCP - **Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement  
marchand** = module 2

CCP - **Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de  
l'établissement marchand** = module 3

## Activités à privilégier en entreprise

### En début de parcours (prise de poste & maîtrise opérationnelle)

Objectif : comprendre le fonctionnement global de l'établissement et maîtriser les fondamentaux

• Découvrir l'organisation de l'établissement (équipes, services, flux) • Analyser la zone de chalandise et la concurrence • Étudier le concept commercial et le positionnement de l'enseigne • Contrôler la mise en œuvre des règles d'hygiène, de sécurité et de sûreté • Superviser la réception des marchandises et le respect des procédures • Contrôler la gestion des stocks et la démarque (connue/inconnue) • Analyser les indicateurs commerciaux de base (CA, panier moyen, trafic) • Participer à l'implantation des rayons et au merchandising • Vérifier la qualité de l'expérience client (parcours, accueil, service) • Contribuer à la mise en place d'opérations commerciales • Observer et analyser les pratiques managériales en place

### En milieu de parcours (pilotage de la performance)

Objectif : piloter l'activité et contribuer aux résultats économiques

• Analyser les performances économiques de l'établissement (CA, marge, coûts) • Suivre et interpréter les indicateurs de gestion (tableaux de bord) • Construire ou améliorer des tableaux de bord de pilotage • Élaborer des prévisionnels d'activité (CA, objectifs commerciaux) • Participer à l'élaboration d'un budget ou compte de résultat • Identifier les écarts entre prévisionnel et réalisé • Proposer des actions correctives (plan d'actions commercial) • Optimiser l'offre produits/services en fonction des résultats • Piloter une opération commerciale (soldes, promo, animation) • Analyser la rentabilité d'une action commerciale • Participer à la gestion des coûts (masse salariale, frais généraux) • Contribuer à l'amélioration de la satisfaction client

### En fin de parcours

Objectif : agir comme un manager autonome et décisionnaire

**Management d'équipe** : • Participer au recrutement (définition du besoin, entretiens) • Intégrer et accompagner un collaborateur • Organiser et planifier le travail des équipes • Animer l'équipe au quotidien (briefs, réunions, objectifs) • Évaluer les performances individuelles et collectives • Conduire des entretiens (annuels, recadrage, suivi) • Développer les compétences (formation, tutorat) • Gérer les situations conflictuelles

**Pilotage stratégique** : • Définir des objectifs commerciaux et opérationnels • Élaborer un plan d'actions stratégique • Conduire un projet d'amélioration (ex : augmentation du CA, réduction démarque) • Analyser les enjeux internes et externes de l'établissement • Prendre des décisions de gestion (offre, organisation, ressources) • Assurer le reporting auprès de la hiérarchie • Contribuer à la politique commerciale globale de l'enseigne

**Conduite de projet** • Définir le périmètre et les objectifs d'un projet • Planifier les étapes et les ressources • Coordonner les acteurs du projet • Suivre l'avancement et ajuster • Évaluer les résultats du projet

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Méthodes et outils pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratique
- Visites des alternants en entreprise par le référent pédagogique
- Nomination d'un tuteur/maître d'apprentissage

**Outils pédagogiques** : cours, vidéo, plateforme d'apprentissage, sorties culturelles

**Supports pédagogiques** : Livret remis au stagiaire

### Éléments matériels de la formation

**Supports techniques** : De nombreuses mises en situation

**Salle de formation** : Salle climatisée, espace de restauration, accès aux personnes en situation de handicap

Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant : - Des salles polyvalentes-

Matériel audio-visuel : caméscope, vidéo projecteur...- Ressources documentaires

**Équipements divers mis à disposition** : Un ordinateur portable avec une connexion internet

**Documentation** : Le formateur s'appuiera sur des ouvrages et des vidéo disponibles

### Compétences des formateurs

Consultant-Formateur certifié Formateur Professionnel d'Adultes

Experts dans le domaine du commerce et la vente

**Suite parcours** : néant

**Équivalence** : néant

**Passerelle** : néant

**Modalités d'évaluation** : QCM, contrôles continus,

ECF (évaluation en cours de formation) et examen blanc.

### Sanction Certification

**(ou d'acquisition des compétences)**

Certification du Titre Professionnel

de Manager d'Unité Marchande de niveau V

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences.

## QUELQUES INFORMATIONS

### Statistiques 2025

Cette formation a déjà été **suivie par 3 stagiaires en alternance dont 0 apprenti**

Le **taux de présentation** : 100%

Le **taux de réussite** (certifiés) : 100%

Le **taux de satisfaction** : 83%

Le **taux d'insertion** : 67% (**dans le métier 67% et autre secteur 0%**)

Le **taux d'abandon** : 50%

Le **taux de rupture** (apprentissage) : NE

Le **taux de poursuite d'étude** : 9%

NE = Non Évaluable

Mise à jour le 16/01/2026

Ces indicateurs sont disponibles sur le site :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>