

Mise à jour en mars 2026

Le Centre FPéA
CFA des métiers du commerce
École de la réussite fondée en 1989

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'ETABLISSEMENT MARCHAND Niveau 5-RNCP41853

LE METIER

Agissant dans le respect des consignes de sa hiérarchie et en accord avec la démarche RSE (responsabilité sociétale des entreprises) de l'entreprise, le manager d'établissement marchand assure le management opérationnel de l'équipe relevant de son périmètre de responsabilité.

Il développe la dynamique commerciale de son périmètre et contribue à l'optimisation de sa performance commerciale ainsi qu'à l'amélioration de sa rentabilité.
Le manager d'établissement marchand met en œuvre une démarche de maitrise des risques professionnels en cohérence avec la politique des ressources humaines de l'entreprise. Il applique les mesures de prévention spécifiques aux activités de son périmètre et veille au respect de leur application par les équipes.
Le manager d'établissement marchand analyse les résultats et partage les informations avec l'équipe lors des briefings, des débriefings et des réunions d'équipe. Il élabore les plannings de travail en tenant compte, le cas échéant, d'éventuels besoins spécifiques de collaborateurs en situation de handicap et assure le suivi de la réalisation des tâches. Il veille au développement des compétences des collaborateurs et peut, au besoin, animer des actions de professionnalisation opérationnelles. Il identifie les besoins en ressources humaines de son périmètre, participe au processus de sélection des candidatures et s'assure du bon déroulement de la période d'essai. Si nécessaire, il contribue à l'étude des adaptations du poste de travail pour les collaborateurs en situation de handicap.
Il analyse les données relatives aux stocks, aux prévisions de ventes, aux tendances du marché et aux capacités de stockage afin d'anticiper les besoins en approvisionnement de son périmètre. Il réceptionne les produits avec l'équipe et participe aux opérations de stockage. Il applique et fait appliquer les consignes issues de la démarche RSE de l'enseigne concernant la gestion des stocks, la valorisation des déchets et la réduction du gaspillage. Conformément aux consignes reçues de sa hiérarchie, il peut contribuer à la sensibilisation des équipes aux enjeux de la transition écologique dans le secteur de la distribution ou plus particulièrement au sein de l'établissement marchand.
Le manager d'établissement marchand participe à l'amélioration de l'expérience client dans son périmètre. Il sensibilise l'équipe à la qualité de l'accueil, notamment pour les clients en situation de handicap, en veillant à la prise en compte de leurs besoins spécifiques. Dans une perspective d'amélioration de l'attractivité et de la performance commerciale de son périmètre, il organise l'implantation de l'offre de produits et de services ainsi que les opérations commerciales. Il en assure la mise en œuvre avec l'équipe et analyse les résultats commerciaux et budgétaires associés. Il valorise l'offre de produits et de services, développe des argumentaires adaptés et propose des solutions visant à renforcer la satisfaction des clients.
Le niveau d'autonomie et de responsabilité du manager d'établissement marchand varie en fonction de la taille de l'établissement et de l'organisation de l'entreprise.
Le manager d'établissement marchand exerce son activité dans le respect des politiques RH et RSE de l'entreprise, sous la responsabilité de sa hiérarchie à laquelle il rend compte. Il peut être force de proposition auprès sa hiérarchie.

Confronté à des imprévus ou à des dysfonctionnements, il réagit rapidement, ajuste ses priorités, s'adapte à la situation tout en alertant sa hiérarchie et les services internes. En concertation avec l'ensemble des acteurs concernés, il met en œuvre un plan d'actions adapté.
Le manager d'établissement marchand communique par écrit et oralement avec sa hiérarchie, l'équipe et les services internes et externes de l'entreprise. Il est en contact direct avec la clientèle, les agents de sécurité et le personnel de maintenance.
Selon la zone de chalandise, il peut utiliser l'anglais ou une autre langue étrangère dans ses échanges.
En fonction des contraintes de l'activité, des fluctuations clients et aléas, ses horaires de travail peuvent être décalés et inclure des astreintes ainsi que le travail dominical ou certains jours fériés.
L'activité s'exerce généralement dans un environnement pouvant être bruyant et nécessitant de nombreux déplacements au sein de l'espace de vente. Les variations de température peuvent être importantes. Le manager d'établissement marchand peut également être amené à participer aux tâches de manutention, pour lesquelles le port d'équipements de protection est requis.

LA FORMATION

Objectifs De La Formation

À l'issue de la formation, le titulaire du titre est capable de :

- ✅ Manager une équipe au sein d'un établissement marchand
- ✅ Développer la performance commerciale de son périmètre
- ✅ Contribuer à la rentabilité économique de l'établissement

Objectifs pédagogiques

L'étudiant doit être capable de :

- Manager et animer une équipe commerciale
- Organiser l'activité et les plannings
- Optimiser la performance commerciale et financière
- Gérer les stocks et les approvisionnements
- Améliorer l'expérience client et la qualité de service
- Développer son autonomie, sa communication et son adaptabilité
- Préparer et obtenir le **Titre Professionnel MEM**

Modalité d'accès à la formation

L'accès à la formation s'effectue après sélection comprenant :

- ✅ Un **diplôme ou titre de niveau 4** (secteur commerce)
- ✅ Un **test de positionnement**
- ✅ L'étude du **dossier de candidature**
- ✅ L'évaluation de la **motivation et du projet professionnel**

Durée et Rythme

- **Durée totale : 24 mois – 910 heures**
- **1 jour par semaine en centre de formation**
- **4 jours par semaine en entreprise**
- **Effectif : de 8 à 12 apprenants**

Date d'entrée : Entrées et sorties permanentes dés signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Programme

CCP1 Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand :

- 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

CCP2 Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand :

- 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

CCP3 Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand :

- 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

Méthodes pédagogiques

- Formation en **alternance**
- Individualisation des parcours
- Ateliers de compétences
- Études de cas concrets
- Accompagnement personnalisé
- Partages d'expériences et sorties pédagogiques

Modalités d'évaluation

- Évaluations formatives tout au long de la formation
- Évaluations en cours de formation (ECF)
- Bilan de la formation si c'était à refaire – enquête satisfaction
- Examen final du Titre Professionnel

Certification

🎓 **Titre Professionnel Niveau 5 (Bac +2)**
Certification délivrée par le **Ministère du Travail**
Inscrite au RNCP sous le numéro **41853**

Déroulé de l'examen

- Mise en situation professionnelle : **4h**
- Entretien technique : **1h30**
- Questionnements à partir de productions : **2h10**
- Entretien final : **15 min**

⏱️ **Durée totale : 7h55 mn**

✅ Validation possible par blocs de compétences (CCP)

Coût et financement

- **4 000 € par an**
- Prise en charge possible par l'**OPCO**
- Devis sur demande pour les financements individuels

Débouchés professionnels

À l'issue de la formation, les postes accessibles incluent :

- Manager de rayon
- Responsable de magasin / boutique
- Chef de rayon
- Responsable de point de vente
- Gestionnaire de centre de profit
- Responsable de département

Poursuites d'études possibles

- Titre Professionnel Responsable d'Établissement Marchand
- Licence commerce / Bac +3 dans le domaine commercial

Lieu

Centre FPéA

225A Avenue Principale
97450 Saint-Louis

0262 33 00 92
recrutement@fpea.re

DEROULE DE L'EXAMEN

Mise en situation professionnelle : 04 h 00 min



Entretien technique : 01 h 30 min



Questionnement à partir de production(s) : 02 h 10 min

Entretien final : 00 h 15 min



Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 07 h 55 min

En cas de validation partielle, le candidat peut obtenir un ou deux des certificats de Compétences Professionnelles composant le Titre :

- **CCP 1 : Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand**
- **CCP2 : Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand**
- **CCP3 : Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand**

L'examen final est réalisé par un jury de professionnels indépendants agréé par la DEETS.

Le candidat dispose d'un délai de 1 an, à partir de l'obtention du premier CCP, pour obtenir le titre professionnel sans être obligé de suivre une formation.

Selon les données de l'année 2025, les performances pour le titre professionnel Manger d'Unité Marchande sont les suivantes :

Taux de réussite total : 50%

Taux de réussite partiel : 25%

Taux d'échec :25%