



FORMATION EN ALTERNANCE

FILIÈRE BUSINESS DEVELOPMENT

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'ETABLISSEMENT MARCHAND (MEM)

Enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles à niveau 5 sous l'intitulé " Titre Professionnel Manager d'Etablissement Marchand " **RNCP 41853** - Date JO : 30/12/2025 - Arrêté : 04/12/2025



DURÉE

12 mois



SITE

Campus Lunéville



TARIFS

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO



PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BAC) validé

CERTIFICATION



PUBLIC

Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente : Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Après avoir validé ce diplôme de niveau 5, les candidats pourront monter en qualification en poursuivant leur formation en intégrant la filière Négoventis afin de poursuivre leurs études ou intégrer le monde professionnel sur un poste de manager d'espace commercial, manager de rayon fabrication alimentaire, animateur des ventes, responsable de magasin, responsable de centre de profit, chef de rayon ou responsable de succursale.

ADMISSION

- Inscription sur le site.
- Les aptitudes et motivations sont identifiées sur tests et entretiens individuels selon les critères suivants :
- Expression écrite et orale
- Communication, écoute
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Capacité à convaincre

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Analyser les résultats et partager les informations avec l'équipe lors des briefings, des débriefings et des réunions d'équipe ;
- Elaborer les plannings de travail en tenant compte d'éventuels besoins spécifiques de collaborateurs en situation de handicap et suivre la réalisation des tâches ;
- Participer à l'amélioration de l'expérience client dans son périmètre ;

MÉTIER S POSSIBLES



- Responsable de magasin
- Chef de rayon
- Gérant de magasin
- Manager de surface de vente
- Manager d'univers commercial
- Responsable de département

POURSUITES D'ÉTUDES



- BAC+3 Responsable de commerce et de la distribution
- BAC+3 Responsable de développement commercial

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

CCP 1 : 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

CCP 2 : 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

CCP 3 : 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.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Évaluation des acquis : En cours de formation

Délibération du jury sur la base:

- Du dossier professionnel
- De la mise en situation professionnelle
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation
- De l'entretien final

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Afin d'optimiser vos conditions d'apprentissage, vous pourrez développer votre pratique pour acquérir de nouvelles compétences professionnelles de manière optimale dans des conditions similaires à celles que vous rencontrez au sein de votre entreprise d'accueil.

OBJECTIFS

Dans le respect des consignes de sa hiérarchie et de la démarche RSE (responsabilité sociétale des entreprises) de l'entreprise, le manager d'établissement marchand assure le management opérationnel de l'équipe du périmètre sous sa responsabilité.

Il développe la dynamique commerciale de son périmètre et contribue à l'optimisation de sa performance commerciale et sa rentabilité.

**NOUVEAU !
PAS ENCORE DE TAUX DE RÉUSSITE**

**NOUVEAU !
PAS ENCORE DE TAUX DE SATISFACTION**

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur des modalités pédagogiques variées : apports théoriques, études de cas, mises en situation professionnelles et travaux individuels ou collectifs. Des supports pédagogiques et outils numériques peuvent être mobilisés pour accompagner les apprentissages.

CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS LUNÉVILLE
Line TERRILLON
l.terrillon@eesc.fr
03 83 90 88 62

