



Titre professionnel : Manager d'Etablissement Marchand (MEM)

Niveau : 5
RNCP : 41853

Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion
Date d'enregistrement du certificat : 03-03-2026 au 02-03-2031

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Manager et accompagner les équipes vers l'atteinte des objectifs
- Suivre et optimiser les résultats économiques et financiers
- Organiser et coordonner les activités opérationnelles de l'établissement
- Superviser la gestion des stocks et des approvisionnements
- Garantir la qualité de l'expérience client et le respect des normes de sécurité et RSE



PUBLIC CONCERNÉ

Les publics concernés sont :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Etudiants



PRÉREQUIS

Deux profils sont possibles :

- Avoir entre 16 et 29 ans, sauf reconversion professionnelle et PSH
- Niveau scolaire bac ou équivalent
- Diplôme / Titre Professionnel de niveau bac dans le secteur
- Expérience professionnelle dans le secteur ou équivalent



MODALITÉS, MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Les modalités de suivi de la formation** sont :
en face-à-face classe virtuelle et à distance
- **Les techniques pédagogiques employées** sont :
Apports théoriques et pratiques en salle virtuelle, auto-formation individualisée et accompagnée, mises en situations pratiques dans le cadre d'exercices, études de cas, jeux de rôle...



CONTENU DE LA FORMATION



La formation se compose de 3 activités :

Le titre professionnel est structuré autour d'un tronc commun d'activité, réparti en trois Certificats de Compétences Professionnelles (CCP). Chaque bloc peut être validé individuellement.

ACTIVITÉ 1 – MANAGER L'ÉQUIPE DE SON PÉRIMÈTRE AU SEIN DE L'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

- Compétence 1 : Animer l'équipe de son périmètre
- Compétence 2 : Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre
- Compétence 3 : Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre
- Compétence 4 : Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

ACTIVITÉ 2 – DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE SON PÉRIMÈTRE AU SEIN DE L'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

- Compétence 5 : Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- Compétence 6 : Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre
- Compétence 7 : Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

ACTIVITÉ 3 – CONTRIBUER À LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET À LA RENTABILITÉ DE SON PÉRIMÈTRE AU SEIN DE L'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

- Compétence 8 : Analyser la performance commerciale de son périmètre
- Compétence 9 : Analyser la rentabilité de son périmètre
- Compétence 10 : Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre

DURÉE DE LA FORMATION

Durée totale de la formation : 609h sur 16 mois

- 1 journée de 7h00 de formation par semaine, en face à face pédagogique, en classe virtuelle .
- Et 28h00 en entreprise



PROCESSUS DE POSITIONNEMENT, MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- Disposer d'un niveau 4 ou avoir de l'expérience professionnelle
- 15 participants maximum
- Délai d'accès : rentrée et sortie permanente. Vous pouvez intégrer la formation à tout moment de l'année, selon vos disponibilités et nos places ouvertes.

Le processus de positionnement des apprenants comprend un bilan initial permettant d'évaluer leurs compétences et leurs besoins, suivi d'un entretien individuel pour discuter de leurs objectifs d'apprentissage et déterminer le parcours de formation le plus adapté.

Pour des informations détaillées concernant les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (classe virtuelle, adaptation des moyens de la prestation...), merci de consulter directement l'organisme de formation ACUMEN FORMATION.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS



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

- Evaluations Passées en cours de formation (EPCF)
- Rédaction d'un dossier professionnel
- Préparation de deux présentations en amont de l'examen
- Présentation à une session de validation du Titre Professionnel devant un jury

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. 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.

DÉBOUCHÉS ET SUITE DE PARCOURS

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 :

- **Chef d'équipe en magasin**
- **Responsable adjoint de magasin**
- **Responsable de secteur /**
Responsable de zone de vente



Cette formation prépare une insertion directe en emploi.

Suite de parcours : équivalences et passerelles

Aucune équivalence et passerelle prévue pour ce titre professionnel.

Le titre est composé de 3 CCP (Certificat Compétence Professionnelle = bloc de compétences), qui peuvent être validés séparément. Chaque CCP 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.



Le titre professionnel Manager d'Etablissement Marchand est inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Toutes les informations officielles sur la certification, les blocs de compétences, les débouchés professionnels, les modalités d'évaluation et les équivalences sont disponibles sur le site de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41853/>

MODE DE FINANCEMENT



Formation avec possibilité d'être financée par les opérateurs de compétences.



Résultats

Consultable sur le site [Acumenformation.fr](https://www.acumenformation.fr)



Contact

☎ 06.93.13.20.10

✉ simon.christophe@acumenformation.fr