

# TITRE PRO MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND NIVEAU 5



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

CMA FORMATION

## PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Bac ou équivalent).
- 3 ans d'expérience professionnelle
- Jeunes et adultes en formation initiale ou en reconversion.

## PROGRAMME

- Développement de la dynamique commerciale
- Gestion opérationnelle de l'unité marchande
- Management d'équipe
- Gestion économique et financière
- Relation client et expérience d'achat
- Environnement juridique et réglementaire
- Communication professionnelle et digitalisation

## DURÉE

12 mois, selon le positionnement et le parcours antérieur.

Le Titre Professionnel Manager d'établissement marchand vous forme à piloter un point de vente et à encadrer une équipe dans un environnement commercial dynamique.

Vous apprendrez à développer le chiffre d'affaires en mettant en place des actions de merchandising attractives, en optimisant l'implantation des produits et en animant la force de vente. La formation aborde la gestion des stocks, la planification des opérations commerciales, le recrutement et la formation des collaborateurs, ainsi que l'analyse des indicateurs de performance.

Vous serez préparé à exercer dans la grande distribution, le commerce de détail, les enseignes spécialisées ou les franchises, avec des opportunités d'évolution vers des postes de direction.



## OBJECTIFS

Acquérir les compétences qui permettent de :

- Organiser et garantir la présentation marchande des produits en magasin.
- Gérer les achats des marchandises de l'univers marchand, veiller à la gestion des stocks et au rangement des produits en réserve.
- Dynamiser les ventes des produits et garantir la qualité du service client.
- Analyser les résultats économiques et bâtir des plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'univers marchand.
- Établir les prévisions économiques de l'univers marchand.
- Planifier et organiser l'activité de l'équipe de l'univers marchand.
- Gérer l'équipe de l'univers marchand.
- Mener et animer un projet de l'univers marchand ou de l'enseigne.

## SAVOIR-ÊTRE

- **Leadership** : inspirer et fédérer l'équipe autour des objectifs.
- **Communication** : transmettre les informations et écouter les besoins des collaborateurs.
- **Esprit d'analyse** : étudier les données pour prendre des décisions éclairées.

## CENTRES D'INTÉRÊT

- Tu veux diriger une unité marchande et optimiser l'offre et la performance.
- Tu es motivé par la stratégie commerciale, l'analyse des ventes et le pilotage.
- Tu aimes manager une équipe, développer compétences et créer un climat motivant.

## MODALITÉS

Fiche de candidature, préinscription, tests et entretien de positionnement.

## COÛT

Selon le statut du bénéficiaire (nous consulter)

Gratuité de la formation pour l'apprenti : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise formatrice.

Frais annexes à prévoir (matériel, équipement, repas et internat)

## PLANNING

Entrée cadencée, possible tout au long de l'année, nous consulter.

## LIEU(X) DE FORMATION

**BELFORT-TRÉVENANS  
(TERRITOIRE DE BELFORT)**

cmaformation90@artisanat-bfc.fr  
3006

## ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

> Référent Handicap sur chaque site de formation.

Pour plus d'informations, contactez-nous.

## **MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT**

La formation est encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise.

- Formation en alternance : présentiel centre et période en entreprise, FOAD
- Accompagnement personnalisé, adaptation des parcours et soutien
- Moyens pédagogiques diversifiés (exercices pratiques, documents écrits, supports audios et visuels, outils multimédias).
- Ressources documentaires,
- Plateaux techniques reconstituant les conditions de réalisation des gestes professionnels.

Dans le cadre des formations à distance, les formateurs restent disponibles pour toute question qui pourrait être posée par un apprenant, via une plateforme dédiée.



## **SUIVI ET ÉVALUATION DE L'ACTION**

- Evaluations semestrielles avec conseil de classe, bulletins.
- Evaluation des acquis : en cours de formation et évaluation finale
- Evaluation des périodes en entreprise
- Attestation de formation
- Enquête de satisfaction



### **Validation**

Diplôme inscrit au RNCP, de niveau 5

Examen en fin de formation : validation totale au partielle

## **DÉBOUCHÉS**

Manager de rayon  
Responsable de magasin  
Chef de secteur  
Adjoint(e) de direction en grande distribution  
Responsable des ventes

## **POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AVEC CMA FORMATION**

BACHELOR  
responsable  
d'établissement  
marchand

Toutes nos formations sur

[www.cmaformation-bfc.fr](http://www.cmaformation-bfc.fr)



TP - Manager d'établissement marchand

N° de fiche Répertoire national des certifications professionnelles : RNCP41853.

Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion.

Date d'enregistrement de la certification : 04/12/2025.