



FORMATION

MANAGER D'ETABLISSEMENT MARCHAND



02 30 96 15 97
contact@groupe-ajili.fr
www.groupe-ajili.fr

AJILI
FORMATION & RECRUTEMENT

MANAGER D'ETABLISSEMENT MARCHAND

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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.

PRE-REQUIS

Obtention ou niveau Bac pro, Bac, Titre professionnel de niveau 4 ou équivalent, ou deux ans d'expérience professionnelle.

MODALITES D'ADMISSION

Dossier, test de positionnement et entretien individuel.

PROCEDURE D'ADMISSION

- 1 Nous contacter
- 2 Constituer le dossier de candidature
- 3 Valider l'entretien individuel
- 4 Confirmation de l'admissibilité

METIERS VISES

Gestionnaire de centre de profit, Responsable de succursale, Responsable de point de vente, Responsable de département, Responsable de magasin, Chef de rayon, Responsable de boutique, Gérant de magasin, Manager de rayon, Manager d'espace commercial, Manager de surface de vente, Manager d'univers commercial, Manager de rayon fabrication alimentaire/frais, Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec.

SECTEURS D'ACTIVITE

Grandes et moyennes surfaces spécialisées, Boutiques, Négoces interentreprises, Commerces à distance et autres établissements marchands.

DIPLOME

Certification professionnelle "Manager d'Etablissement Marchand" niveau 5. Titre professionnel enregistré au RNCP n°41853 par décision de France Compétences du 04/12/2025 - Délivré par le Ministère du Travail. Equivalence BTS ou DUT.

Le titre professionnel est composé de trois blocs de compétences dénommés *certificats de compétences professionnelles* (CCP). Il peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des *certificats complémentaires de spécialisation* (CCS).

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi. Notre CFA ne propose pas d'accession au titre par capitalisation.

Passerelle : se référer à la fiche France Compétences.

ACCESSIBILITE

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter le parcours.

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1 : Management opérationnel et recrutement

- Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre

BLOC 2 : Animation d'équipe et performance commerciale

- Animer l'équipe de son périmètre
- Analyser la performance commerciale de son périmètre
- Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre

BLOC 3 : Merchandising et optimisation de l'expérience client

- Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et services de son périmètre
- Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

BLOC 4 : Pilotage de la rentabilité et gestion des flux

- Gérer l'approvisionnement 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

BLOC 5 : Développement commercial et négociation technique

- Prospector un secteur défini
- Négocier une solution technique et commerciale
- Concevoir une proposition technique et commerciale

MOYENS ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Mise en situation professionnelle, projets collectifs et tutoraux, ateliers de coaching CV, lettre de motivation et entretien.

La formation se déroule au sein de nos locaux de notre CFA.

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation formative sur chaque module durant la formation.

Examen final :

Mise en situation professionnelle : 4 h 00 min

Entretien technique : 1 h 30 min

Questionnement à partir de production : 2h10 min

Entretien final : 15 min

DUREE DE LA FORMATION

Incubateur : 210 heures max
Socle de formation : 320 heures

RYTHME

Incubateur : 6 semaines
Alternance avec entreprise : 1 jour par semaine en formation et 4 jours en entreprise.

COUT DE LA FORMATION

Gratuite pour le candidat en apprentissage (prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil).

—
5300€ net de taxes si financement par fonds propre ou autres contrats.

TAUX D'INSERTION

ANNEE 2024

Taux d'insertion global à 6 mois : **76 %**

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : **65 %**

(Données de l'ancienne version de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle RNCP MUM n°38676)

CF : Fiche RNCP n°41853

MODALITES DE FORMATION

Présentiel en rythme alterné : contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

POURSUITE ETUDE

Poursuite d'étude possible vers un Bac+3 - Niveau 6 (Bachelor, Licence, Licence professionnelle).



8 Square du Chêne Germain
35510 Cesson-Sévigné
02 30 96 15 97
contact@groupe-ajili.fr
www.groupe-ajili.fr
version 2026

AJILI
FORMATION & RECRUTEMENT