

# Plaquette commerciale

*Titre professionnel en cours d'agrément*

## Titre Professionnel Manager d'Établissement Marchand

### Formez-vous à piloter un établissement marchand

Le **Titre Professionnel Manager d'Établissement Marchand** prépare à piloter l'activité d'un point de vente, développer sa performance commerciale et économique, et accompagner une équipe vers l'atteinte des objectifs. La certification est enregistrée au RNCP sous la fiche **RNCP41853** et elle est organisée en **3 blocs de compétences**.

### Organisation de la formation

- Période de formation : **du 14/09/2026 au 17/03/2028**.
- Jour de formation au CFA : **mercredi**.
- Formation à distance : **43% du parcours**.
- Formation en présentiel : **57% du parcours**.
- Un **ordinateur est mis à disposition au centre** pour accompagner les apprenants dans leur formation.
- Un **formateur justifiant de plus de 10 ans d'expérience dans le managérial** encadre le parcours.

### Blocs de compétences

Le titre professionnel est structuré autour de **3 certificats de compétences professionnelles (CCP)**.

#### **Bloc 1 — Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand**

Ce bloc vise le management opérationnel de l'équipe, l'animation des collaborateurs, l'organisation du travail, le suivi des résultats et l'accompagnement vers l'atteinte des objectifs.

#### **Bloc 2 — Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand**

Ce bloc porte sur le développement de l'activité commerciale, l'attractivité de l'offre, l'expérience client et le déploiement d'actions commerciales adaptées au marché.

## **Bloc 3 — Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand**

Ce bloc permet de travailler le pilotage des indicateurs, la gestion économique, la rentabilité, l'optimisation des ressources et l'analyse des résultats de l'établissement.

### **Programme de formation**

Le programme couvre notamment les thématiques suivantes :

- Management d'équipe et animation des collaborateurs.
- Recrutement, intégration et accompagnement des salariés.
- Organisation de l'activité et répartition des missions.
- Développement de la dynamique commerciale.
- Merchandising, attractivité du point de vente et expérience client.
- Suivi des indicateurs de performance commerciale.
- Gestion économique, rentabilité et pilotage d'un centre de profit.
- Analyse des résultats et mise en œuvre d'actions correctives.
- Communication professionnelle et outils bureautiques.
- Préparation aux épreuves de certification.

### **Informations clés**

- Certification : **Titre Professionnel de niveau 5** reconnu par l'État, selon la fiche RNCP41853 et l'arrêté de décembre 2025.
- Référence RNCP : **RNCP41853**.
- Validation possible par **blocs de compétences capitalisables**.
- Formation adaptée au management d'un établissement marchand dans un contexte omnicanal et orienté performance.

### **Public concerné**

Cette formation s'adresse aux personnes souhaitant évoluer vers des fonctions de management commercial, aux salariés en reconversion, aux demandeurs d'emploi et aux candidats visant la gestion d'un point de vente ou d'un périmètre commercial. Certains organismes la présentent également comme accessible en alternance pour des profils en évolution professionnelle.

### **Pré-requis**

Les prérequis fréquemment indiqués comprennent un **niveau 4 (bac)** ou une expérience professionnelle dans le commerce, un projet professionnel validé, la maîtrise du français oral et écrit, des calculs de base et des calculs commerciaux, ainsi que des compétences intermédiaires en bureautique. Des prérequis techniques peuvent aussi être demandés lorsqu'une partie de la formation se déroule à distance.

## Méthodes pédagogiques

La formation repose sur une pédagogie active associant cours en présentiel, classe virtuelle, tutorat, autoformation, ateliers, études de cas et mises en situation. Certains organismes précisent également l'usage d'une plateforme e-learning et d'applications en entreprise pour renforcer l'ancrage professionnel.

## Évaluations

Les évaluations s'appuient généralement sur les épreuves du titre professionnel, avec mises en situation, productions professionnelles, questionnements techniques et validation finale devant jury. Des étapes intermédiaires de positionnement ou de tests de sélection peuvent aussi être prévues selon les organismes.

## Débouchés

Les débouchés cités incluent notamment : **manager d'établissement marchand, responsable de magasin, directeur de magasin, responsable de point de vente, gestionnaire de centre de profit** ou **responsable e-commerce** selon les structures et l'expérience du candidat.

## Poursuite d'études

Des poursuites de parcours sont possibles vers des formations de niveau supérieur en management, commerce ou gestion, par exemple un **Bachelor commerce/management**, un **niveau bac+3 à bac+4 en management**, voire un **Master 1 Management** selon les prérequis et l'établissement.

## Accès / Accessibilité

Des organismes indiquent que la formation peut être ouverte aux personnes en situation de handicap, avec accompagnement spécifique, adaptation du parcours et interlocuteur dédié selon les centres. Les conditions précises d'accessibilité dépendent toutefois de l'établissement de formation.

## Les points forts

- Une formation orientée vers le pilotage, le management et la performance commerciale.emisa+1
- Une organisation hybride combinant souplesse et accompagnement de proximité.
- Un encadrement par un **formateur expérimenté, avec plus de 10 ans d'expérience dans la vente/managérial.**
- Une logique de professionnalisation tournée vers la gestion concrète d'un établissement marchand.