

MANAGER D'ETABLISSEMENT MARCHAND – MEM 2026

Titre RNCP n°41853 du 03/03/2026, niveau 5, certifié par le ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion

Public visé :

Tout public à partir de 18 ans

Prérequis :

Niveau IV (BAC) et/ou expérience significative de travail permettant une adaptation rapide aux conditions d'apprentissage

Objectifs :

A l'issue de la formation le titulaire de ce titre sera capable de :

- Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand
- Développer la dynamique commerciale de son périmètre
- Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre

Validation compétences :

La certification est organisée en 3 blocs de compétences pouvant être suivis séparément suite à une validation partielle, une VAE.

Bloc 1 RNCP41853BC01 : Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Bloc 2 RNCP41853BC02 : Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Bloc 3 RNCP41853BC03 : Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre

Nota : si un apprenant ne valide pas son titre ou a seulement une validation partielle, ce dernier peut s'inscrire à une nouvelle session d'examen qu'à partir de 6 mois après la date de la présentation au titre dans le centre certificateur de son choix. Il peut de nouveau se représenter au titre pour valider les CCP non validés si le titre est actuel car les titres sont réformés tous les 5 ans.

Passerelle : NC

Équivalences : BTS MCO

Les débouchés :

Suite de parcours : Une poursuite d'étude en niveau licence, ou titre RNCP de niveau 6, est possible après l'obtention complète du diplôme

Secteurs d'activités :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises
- Commerce à distance
- Autre établissement marchand

AJT Formation & conseil	Créé le	Emis par	M.A.J.	Date de transmission	Destinataire	Page 1 sur 6
	02/04/2026	Admin	01/07/2026	23/07/2026	Site internet	

Type d'emplois accessibles :

- 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
- Responsable/animateur
- Responsable de magasin
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef de rayon
- Responsable de boutique
- Gérant de magasin
- Responsable de succursale
- Responsable de point de vente
- Responsable de département

Accessibilités aux personnes handicapées :

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Si vous êtes en situation de handicap, notre référent handicap peut faire le point sur vos besoins spécifiques et étudier les adaptations matérielles et/ou pédagogiques à mettre en place : tiers-temps pour les épreuves d'évaluation, adaptation des supports, compensation matérielle, ...

Méthodes mobilisées : Formation alternant des périodes en centre de formation et des périodes en entreprise. Les cours dispensés en centre s'appuient sur une alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques individuels ou en sous-groupes, d'échanges, de quizz, production de livrables, mises en situation, participation à des projets...

Durée : 903 heures

Modalités et délais d'accès :

Entretiens individuels et test de positionnement
Modularisation des parcours en fonction des résultats d'évaluation

Formation en inter de 1 à 10 participants maximum. L'inscription peut se faire jusqu'à 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'opco*. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client.

Contrat et période de professionnalisation
Plan de développement des compétences
Aide Individuelle à la Formation
Compte Personnel de Formation
Contrat d'apprentissage
PTP
FI

*Nota : En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Tarif : Le prix de la formation est fixé en fonction de la prise en charge accordée par l'organisme financeur.

AJT Formation & conseil	Créé le	Emis par	M.A.J.	Date de transmission	Destinataire	Page 2 sur 6
	02/04/2026	Admin	01/07/2026	23/07/2026	Site internet	

Chiffres clés :

Ce titre ayant été réformé le 03/03/2026, aucune donnée statistique existante

PROGRAMME

Activité 1 : Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Cette activité se décline en :

Compétence 1 : Animer l'équipe de son périmètre

Mobiliser l'équipe et favoriser la cohésion autour des objectifs de l'établissement marchand.
Contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre des projets en y associant l'équipe de son périmètre.
Animer des actions de professionnalisation opérationnelles adaptées au contexte.

Partager les informations et transmettre des consignes claires et adaptées au contexte, en expliquant leur finalité pour donner du sens aux actions à mener. Adapter sa communication, son mode d'animation et sa pratique managériale aux besoins des collaborateurs et aux situations rencontrées.

Organiser et animer des briefings, débriefings quotidiens et des réunions d'équipe périodiques afin de soutenir l'engagement de l'équipe, de fédérer les collaborateurs, de garantir la coordination des activités et l'atteinte des objectifs. Utiliser des outils et des techniques de stimulation et de motivation adaptés au contexte pour renforcer la dynamique d'équipe et la performance collective. Impliquer l'équipe dans l'élaboration et la mise en œuvre des actions correctives et d'amélioration continue.

Compétence 2 : Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre

Dans le respect des consignes de l'entreprise en matière d'organisation du travail et de gestion des équipes, à partir des prévisions d'activité commerciale et des objectifs fixés, anticiper les besoins humains.

Tenir compte de la nature de l'activité et évaluer la charge de travail de manière réaliste.

Dans le respect de la réglementation, des règles d'organisation interne et des mesures de prévention des risques, élaborer et ajuster les plannings de travail en répartissant les tâches de manière optimale.

Associer l'équipe à la mise en œuvre des projets de l'établissement et déléguer des responsabilités aux collaborateurs. Tenir compte d'éventuels besoins spécifiques de collaborateurs en situation de handicap.

Dans le respect de la réglementation et des règles d'organisation interne, communiquer à l'équipe les plannings et s'assurer de sa compréhension. Suivre la réalisation des tâches et réguler l'activité en fonction des événements et des imprévus, en concertation avec l'équipe et la hiérarchie. Encourager la participation de l'équipe à l'optimisation de l'organisation du travail et à la mise en œuvre d'actions correctives en cas de besoin.

Compétence 3 : Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre

Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre à partir des données relatives aux évolutions de son environnement professionnel concernant les emplois et les compétences.

AJT Formation & conseil	Créé le	Emis par	M.A.J.	Date de transmission	Destinataire	Page 3 sur 6
	02/04/2026	Admin	01/07/2026	23/07/2026	Site internet	

Identifier les freins et les leviers motivationnels. Évaluer le niveau de maîtrise des compétences, le degré d'implication et le potentiel de chaque collaborateur en s'appuyant sur des critères établis. Proposer des actions adaptées favorisant l'engagement et le développement professionnel afin de fidéliser les collaborateurs, de favoriser leur montée en compétences et d'optimiser leur performance individuelle.

Mettre en place des plans d'accompagnement et de formation individualisés pour répondre aux besoins identifiés.

Conduire les différents types d'entretiens individuels en fonction de sa délégation et signaler toute difficulté à sa hiérarchie ou aux services des ressources humaines.

Compétence 4 : Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

En collaboration avec sa hiérarchie et les services des ressources humaines, identifier les besoins en ressources humaines de son périmètre afin d'assurer la continuité de service.

Contribuer à la sélection des candidatures en appliquant les critères définis et en tenant compte des compétences internes disponibles. Participer aux entretiens de recrutement afin d'évaluer l'adéquation des profils avec la fiche de poste et les exigences de l'établissement marchand. Contribuer à l'étude des adaptations du poste de travail pour les collaborateurs en situation de handicap et les mettre en œuvre.

Collaborer avec le service des ressources humaines pour préparer un parcours d'intégration individualisé et le mettre en œuvre. Accompagner la nouvelle recrue par un tutorat adapté à son statut et à son besoin afin de la faire monter en compétences. Surveiller le respect des mesures de prévention des risques professionnels par la nouvelle recrue.

Veiller au bon déroulement de la période d'essai. Signaler toute difficulté à sa hiérarchie dans le but de contribuer à une intégration réussie.

Activité 2 : Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Cette activité se décline en :

Compétence 5 : Gérer l'approvisionnement de son périmètre

Anticiper les besoins en approvisionnement de son périmètre à partir des données relatives aux stocks, aux prévisions de ventes, aux tendances du marché et aux capacités de stockage. Recueillir les informations nécessaires auprès des fournisseurs, de la centrale d'achat, du service logistique et de l'équipe de vente pour planifier et organiser les commandes.

À partir de l'analyse des données, suivre les niveaux de stock en temps réel en utilisant les outils de traçabilité et les applicatifs dédiés. Réaliser les inventaires périodiques, ajuster les commandes en fonction des ventes, des réservations clients et des objectifs commerciaux de l'établissement marchand.

Réceptionner les produits avec l'équipe ou le réceptionnaire, vérifier la conformité des livraisons et signaler toute anomalie. Optimiser l'utilisation de l'espace de stockage. Participer au stockage, au rangement et à la mise à disposition des produits et superviser le travail de l'équipe. Appliquer et faire appliquer les mesures de prévention spécifiques à la réception et au stockage. Appliquer et faire appliquer les consignes découlant de la démarche RSE concernant la gestion des stocks, la valorisation des déchets et la réduction du gaspillage.

Compétence 6 : Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits de services de son périmètre

A partir des données relatives aux objectifs commerciaux, aux objectifs budgétaires et des indicateurs de performance, organiser et mettre en œuvre l'implantation de l'offre de produits et de services et les opérations commerciales, afin de maintenir ou d'améliorer l'attractivité et l'aspect commercial de son périmètre. Respecter les consignes, les règles de merchandising de gestion, d'organisation et de séduction.

AJT Formation & conseil	Créé le	Emis par	M.A.J.	Date de transmission	Destinataire	Page 4 sur 6
	02/04/2026	Admin	01/07/2026	23/07/2026	Site internet	

Appliquer et faire appliquer les mesures de prévention spécifiques à la manutention, à la manipulation des équipements et aux aménagements des espaces de vente. En présence du client, veiller à l'accessibilité des produits et s'assurer que les allées sont circulables. En toute circonstance, s'assurer que rien n'entrave l'utilisation des issues de secours.

Appliquer et faire appliquer les consignes découlant de la démarche RSE concernant la gestion des stocks, la valorisation des déchets et la réduction du gaspillage.

Analyser les résultats commerciaux et budgétaires des implantations et des opérations commerciales. Exploiter les résultats afin d'identifier les leviers d'amélioration. Si nécessaire, élaborer un plan d'actions adapté aux enjeux identifiés et le proposer à la hiérarchie. Communiquer les ajustements à l'équipe et rectifier l'implantation de l'offre de produits et de services.

Compétence 7 : Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

Afin d'optimiser l'expérience client et de développer les ventes de produits et de services, identifier les attentes des clients, leur parcours d'achat et les tendances de consommation.

Utiliser les outils de gestion de la relation client pour conseiller les clients et répondre à leurs besoins, en intégrant les solutions du commerce omnicanal. Prendre en compte les besoins spécifiques de tout type de clientèle, dont celle en situation de handicap et leur apporter une réponse adaptée. Mettre en avant l'offre commerciale de produits et de services, développer des argumentaires qui prennent en compte la demande du client et qui valorisent l'offre de produits et de services. Proposer des solutions pour améliorer la satisfaction client.

Soutenir les équipes dans des situations difficiles face aux clients. Adopter en toutes circonstances, y compris lors de litiges, d'incivilités ou de réclamations clients, une posture favorisant la fidélisation et la satisfaction des clients. Mettre en œuvre des actions de fidélisation adaptées à la situation et aux objectifs de l'entreprise.

Valoriser l'offre de produits et de services de l'établissement marchand sur les supports numériques, sites marchands et réseaux sociaux, en collaboration avec les acteurs concernés.

A partir des retours clients et des évolutions du marché, faire des propositions à sa hiérarchie pour améliorer l'offre de produits et de services.

Activité 3 : Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Cette activité se décline en :

Compétence 8 : Analyser la performance commerciale de son périmètre

Afin de suivre les performances commerciales de son périmètre, collecter les données d'activité issues du système d'information, des applicatifs de l'établissement marchand ou d'un tableau de bord.

Analyser les indicateurs clés de la performance commerciale (chiffre d'affaires, paniers moyens, taux de transformation, etc.) et de la satisfaction client de son périmètre. Interpréter les résultats au regard des objectifs fixés par la hiérarchie et les formaliser par écrit. Repérer les écarts significatifs et alerter sa hiérarchie en cas de dérive ou de risque de non-atteinte des objectifs et être force de proposition.

Compétence 9 : Analyser la rentabilité de son périmètre

Afin de contribuer à l'optimisation de la rentabilité de son périmètre, collecter les données économiques liées à l'activité (chiffre d'affaires, frais de personnel, démarques, etc.). Identifier les indicateurs de rentabilité à analyser selon les objectifs transmis par la hiérarchie. Mettre en relation les résultats économiques avec les actions commerciales et les événements internes ou externes. Identifier les causes d'écarts et les leviers de progression. Transmettre une synthèse écrite à sa hiérarchie et contribuer à l'élaboration de pistes d'amélioration.

Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :

AJT Formation & conseil	Créé le	Emis par	M.A.J.	Date de transmission	Destinataire	Page 5 sur 6
	02/04/2026	Admin	01/07/2026	23/07/2026	Site internet	

Chaque section est pilotée par un Responsable de formation et le stagiaire est suivi lors de ses périodes en entreprise par un Tuteur AJT qui organise au minimum deux rencontres sur le lieu de travail avec un tuteur entreprise identifié et formé.

Chaque équipe pédagogique est organisée autour de son responsable de formation qui valide et suit les déroulés au travers d'un outil en ligne permettant un accès aux contenus de leurs cours pour les stagiaires, et à l'intégralité des cours pour les formateurs. Sur cet accès est également disponible le synoptique de l'action, le détail de chaque jour en termes de contenus et de méthodes (contenus pédagogiques, études de cas, TP).

Modalités d'évaluation :

- Évaluations formatives :

Des évaluations sont réalisées tout au long du parcours de formation sous forme d'exercices pratiques, quizz, étude de cas, questionnement, évaluation en cours de formation (ECF) ...

- Évaluation sommative :

L'évaluation se compose d'une mise en situation professionnelle hors situation de production pour les activités mentionnées dans le programme. L'épreuve finale se déroule en 5h50, dont 3h20 minutes de préparation. Les mises en situation sont réalisées à partir de reconstitutions permettant de valider les compétences clés de l'emploi et doivent rester dans un contexte propre à celui pratiqué par le candidat pendant sa période en entreprise.

Moyens permettant de suivre l'exécution de la formation et d'en apprécier des résultats :

La présence effective à l'action de formation et la durée de celle-ci sont justifiées par la signature par le stagiaire d'une feuille d'émargement par demi-journée. Les formateurs signent également ces feuilles d'émargement qui précisent les noms et prénoms de chacun.

Le responsable pédagogique, le responsable de formation de l'action et l'équipe de formateurs partagent un outil commun de suivi des réalisations. La validation se fait de manière informelle/impromptue et formelle/positionné, afin de vérifier les acquis.

L'ensemble des contenus de formation, sont accessibles pour tous les participants à l'action grâce à un accès à un outil numérique en ligne.

Moyens de contact

Par mail : contact@coevia.fr

Par téléphone : 04 28 35 05 14

AJT Formation & conseil	Créé le	Emis par	M.A.J.	Date de transmission	Destinataire	Page 6 sur 6
	02/04/2026	Admin	01/07/2026	23/07/2026	Site internet	