



Objectifs Généraux

- Obtenir le Titre Professionnel de niveau 5 et maîtriser les compétences du Manager d'Etablissement Marchand
- Définir et déployer la stratégie commerciale d'un établissement.
- Piloter la performance économique et financière d'un centre de profit.
- Manager une équipe et conduire des projets de développement.
- Garantir la conformité réglementaire et la satisfaction client.



Public Cible

- Demandeurs d'emploi
- Salarié(e)s
- Apprenti(e)s
- Être âgé(e) de moins de 30 ans



Le Métier...

Face à la concurrence, le Manager d'Etablissement Marchand dirige et développe un établissement commercial en pilotant la stratégie, la performance économique et le management des équipes.



Les emplois visés...

- Manager d'établissement commercial
- Responsable de magasin / des ventes
- Chef de rayon
- Manager ou directeur adjoint de restaurant
- Responsable de salle



Prérequis

- Niveau Bac (ou expérience équivalente)
- Sens du service et relation client
- Esprit d'équipe, dynamisme, autonomie
- Rigueur et organisation
- Aisance avec les chiffres et outils informatiques



Délais

- Rythme
1 jour en CFA en présentiel / 4 jours en entreprise.
- Horaires de formation
8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30.
- Durée du contrat
A partir de 488h au CFA pour un contrat de 12 mois.



Objectifs spécifiques de la formation

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

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

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

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

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

- Analyser la performance commerciale 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



Modalités d'évaluation et d'examen

Des évaluations en cours de formation sont mises en place afin de valider les compétences acquises par les stagiaires. Examen final : selon le référentiel de certification du titre professionnel MEM (REV). Préparation à l'examen et à la rédaction du dossier professionnel. Evaluations formatives et sommatives tout au long du parcours de formation



Tarif et prise en charge

- Tarif pour le/la candidat(e) : 100% pris en charge
- Tarif l'organisme financeur : entre 5830€ et 9438€ *

*montant minimum pour un contrat d'apprentissage fixé sur la base du référentiel France Compétence, 0% reste à charge pour l'entreprise.



Accès

- Accessibilité : Recrutement toute l'année (nous contacter par e-mail)
- Positionnement : Dossier, Tests et/ou entretiens en amont de la formation.
- Démarrage de la prochaine session : mars 2026 (signature des contrats d'apprentissage possible 2 mois avant)



Modalités pédagogiques

- Cours théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Travaux de groupe.
- Supports numériques
- Documents pédagogiques
- Études de cas réels (marché, entreprise)



32 Avenue Marcel Dassault 37200 TOURS



02.46.67.76.85



lrformations@maragroupe.fr



<https://lrformations.com/>



Formation ouverte à tous. Pour les personnes en situation de handicap, des aménagements sont possibles en fonction des besoins (nous consulter).