

# Manager d'Établissement Marchand

## RNCP41853



### Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat le Titre Professionnel Manager d'Établissement Marchand de niveau 5 (équivalent BAC +2), RNCP41853 enregistré le 09/01/2026, délivré par le Ministère du Travail.

### Public visé

- Futurs managers, managers débutants, responsable de magasin et manager de rayon, chef de secteur en poste.
- Créateurs et repreneurs d'une unité commerciale (point de vente, boutique, supérette, restaurant, etc.). Futurs franchisés dans le commerce.
- Chef de rayon, acheteur voulant prendre la direction d'une unité commerciale

### Pré requis

Etudes commerciales ou pratique dans la distribution

### Objectifs du programme

- 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
- 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
- 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 pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 6 volets :

1. 21 parcours de e-learning comprenant au total 585 vidéos de formation enregistrées par 261 experts différents.
2. 21 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours avec délivrance d'une note.
3. Etude et tests finaux de 3 livres (Action commerciale, Gestion commerciale, Comment être un bon manager) sous format numérique qui complètent les parcours de formation.

4. Entretiens individuels en visio avec un responsable technique et pédagogique. Compléments de formation avec Google et ChatGPT. Lors des rendez-vous programmés en visio conférences, le consultant formateur référent répond aux questions éventuelles des apprenants, aide le candidat à réaliser son dossier professionnel, l'informe des modalités de l'examen et le prépare au déroulement de l'examen devant le jury.
5. Exercices de préparation à l'examen de certification à partir d'annales.
6. Assistance à la préparation du dossier professionnel ou du rapport de stage à soumettre au jury. Les ECF sont établis par le responsable pédagogique de FORCES à partir du référentiel d'évaluation de la formation, du programme de formation et des notes des examens réalisés en ligne à la fin de chaque parcours de formation.

## Contenu du programme

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

8 parcours de e-learning enregistrés par 109 experts différents

- J'adopte des comportements personnels gagnants – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mes soft skills professionnels – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je constitue mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère les dossiers du personnel – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je motive mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'organise la sécurité au travail – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je lutte contre les discriminations, je manage les diversités - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

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

7 parcours de e-learning enregistrés par 76 experts différents

- Je découvre le commerce et la distribution en France - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'optimise mes achats et les stocks – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'organise l'entreprise avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère l'assortiment d'un rayon - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère une unité commerciale – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je sais vendre – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je deviens un vendeur connecté – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

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

6 parcours de e-learning enregistrés par 76 experts différents

- Je comprends le langage financier – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'établis mon business plan – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'analyse la santé financière et les résultats de l'entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je contrôle la gestion de l'entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'augmente les ventes avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère la trésorerie – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

La durée moyenne d'un parcours est de 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 3 à 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

## Modalités d'admission

Admission après entretien

## Certification

Titre professionnel Manager d'Établissement Marchand, délivré à l'issue de la formation, si le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.

[Voir sur ce lien les conditions d'examen de certification pour obtenir un titre professionnel](#)

Équivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41853/> et sur

<https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/post-bac/tp-manager-d-etablissement-marchand>

## TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

**Heures de e-learning :** 191 H

**Heures de tests de connaissances :** 24 H

**Étude de 3 livres numériques :** 120 H

**Temps d'accompagnement par un responsable technique et pédagogique :** 21 H

**Préparation de la certification : réalisation des cas pratiques des annales des années précédentes et études des corrections :** 15 H

**Assistance dans la préparation du dossier professionnel :** 4 H

**Temps total de formation :** 375 H

**DURÉE DU PROGRAMME DE FORMATION :** 6 mois

## LES ÉPREUVES DU TITRE MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

**Mise en situation professionnelle :** 04 h 00 min

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte d'un établissement marchand fictif. À partir de consignes, le candidat réalise différents travaux en lien avec l'activité « Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand ».

**Entretien technique :** 01 h 30 min

Il comporte trois parties :

- Pendant 30 minutes, le candidat prépare la présentation de ses travaux réalisés pendant la mise en situation. La présence du jury n'est pas requise, un surveillant est présent
- Pendant 10 minutes, le candidat présente son travail au jury
- Pendant 50 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec l'étude de cas de la mise en situation professionnelle

**Questionnement à partir de production(s) :** 02 h 10 min

En amont de l'épreuve, le candidat réalise :

- un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand »
- un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand »

Le jury prend connaissance des deux documents avant le questionnement.

- Pendant 20 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand »
- Pendant 40 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec les productions du candidat
- Pendant 25 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Manager l'équipe sous sa responsabilité au sein de l'établissement marchand »
- Pendant 45 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec les productions du candidat

**Entretien final :** 00 h 15 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel

## **Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 07 h 55 min**

Forces recommande de se former de manière régulière environ 10 heures par semaine soit 1 heure ½ à 2 heures par jour suivant le rythme adopté. Chaque vidéo de formation dure de 8 à 12 minutes, elle est suivie de 3 à 5 tests de validation de connaissances. Vous pouvez donc étudier de 6 à 8 vidéos de formation par jour. N'hésitez pas à revoir une vidéo de formation si vous ne l'avez pas comprise.

Vous pouvez l'étudier autant de fois que nécessaire.

Prenez des notes au fur et à mesure de vos études.

A la fin d'un parcours de formation, vous devez soutenir un examen en ligne. Il vous est ouvert quand vous avez étudié toutes les vidéos du parcours. Les réponses justes sont notées 1, celles fausses 0.

Vous devez comprendre pourquoi vous avez répondu faux. Revoyez vos notes ou la vidéo.

Recherchez sur internet. Questionnez par mail votre responsable technique et pédagogique.

Pour l'étude des e-books qui complètent les parcours de formation en vidéo, en moyenne 40 heures d'études sont nécessaires. Chaque e-book fait l'objet d'un test de validation de connaissances.

## **PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION**

Organisme de formation : [Demander les conditions de partenariat](#) – [commercial@forces.fr](mailto:commercial@forces.fr)

Particulier ou entreprise : [Demander un devis](#)

**2 400 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue**

## **Raisons de choisir FORCES :**

Pédagogie innovante : e-learning ; e-books ; experts variés ; tests ; visios

Suivi pédagogique et technique par consultant confirmé

84% de réussite aux examens d'Etat

Notation 4,82/5 sur le CPF

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

**WWW.FORCES-LMS.COM**

**Email : [commercial@forces.fr](mailto:commercial@forces.fr)**