

Public

- Tout public

Prérequis

- Sans objet

Modalités d'admission

- Sur dossier et entretien de motivation

Durée

- 665 heures + période en entreprise

Modalités et méthodes pédagogiques

- Présentiel
- En langue française
- Alternance de séances de face à face, individualisation, activités en autonomie, simulation, ludo-pédagogie, ...

Qualité des formateurs

- Formateurs experts métier ayant validé un parcours de qualification pédagogique
- Intervenants professionnels

Documents remis

- Attestation de formation

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter le référent Handicap local afin d'étudier les possibilités de suivre la formation

Nous contacter

www.aftral.com

0809 908 908



Bac+2 Commerce

TITRE PROFESSIONNEL Manager d'établissement marchand

Objectifs généraux

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

Les plus de la formation



- ◆ Des moyens matériels performants et innovants
- ◆ Une formation active et inter active avec des cas pratiques
- ◆ Remise d'une documentation complète et ciblée

Mode d'évaluation des acquis

- ◆ Evaluation en cours de formation sous la forme de mises en situation, études de cas, quizz, ...
- ◆ Evaluation finale sanctionnée par le passage d'un examen (évaluation par un jury de professionnels)

Validation

- ◆ Titre Professionnel de Manager d'Etablissement Marchand, si résultat positif
- ◆ Niveau : 5
- ◆ Possibilité de valider un/des blocs de compétences : Oui
- ◆ Equivalences, passerelles, débouchés : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41853/>
- ◆ Code RNCP : 41853
- ◆ Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion (date de fin de validité : 04/12/2025)
- ◆ Code Certif Info : 120178



Agrément

- ◆ DREETS

PROGRAMME

N° SEQUENCE		DUREE
0	Identifier les objectifs et étapes de la formation	/
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vérification du respect des prérequis ▪ Présentation du centre, de l'équipe pédagogique et des moyens matériels ▪ Présentation de la formation ▪ Modalités pratiques ▪ Tour de table ▪ Evaluation d'auto-positionnement 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
0.1	Identifier l'environnement de travail d'un établissement marchand	14 h 00
L'environnement de travail <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les grands principes de la fonction commerce ▪ Le fonctionnement d'un établissement marchand ▪ Le positionnement de l'unité marchande par rapport à la concurrence ▪ Le fonctionnement interne d'un établissement marchand <ul style="list-style-type: none"> - L'organigramme - Les familles et gammes de produits en fonction de l'établissement marchand - Les différents départements, rayons - Les principes de fonctionnement des différents départements et rayons - L'organisation interne des flux de produits - La vie de l'établissement marchand ▪ Les outils numériques utilisés dans un établissement marchand <ul style="list-style-type: none"> - Les supports numériques utilisés - Les différents outils digitaux utilisés (site Internet, tablette orientation, etc.) 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
1	BC 1 : Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand	196 h 00
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Animation de l'équipe de son périmètre <ul style="list-style-type: none"> - Créer les conditions optimales pour que chaque collaborateur s'engage, performe et contribue pleinement aux objectifs collectifs - Les trois piliers de l'animation : la communication, la dynamique collective, le pilotage quotidien - Fixer et identifier les règles de fonctionnement simples et partagées (horaires, flux de communication, normes qualité...) - Organiser des temps forts : défis commerciaux, briefings participatifs, déjeuners thématiques... - Réunion préparatoire du matin : objectifs du jour, répartition des tâches, informations prioritaires - Débriefing : analyse des résultats, difficultés rencontrées, décisions du lendemain - Donner du sens : expliquer pourquoi telle action est importante - Reconnaître les efforts : feedback, félicitations, mise en avant - Confier des responsabilités : ambassadeur sécurité, référent mise en rayon, tuteur... - L'élaboration et le suivi de plan d'actions en collaboration avec l'équipe ▪ Planification et coordination de l'activité de l'équipe de son périmètre <ul style="list-style-type: none"> - L'estimation des besoins humains adaptée à l'activité prévue et à la charge de travail - La réglementation sociale (horaires) - La planification de l'activité de l'équipe (horaire et répartition des tâches) - La communication des plannings à l'équipe - Le suivi et la régulation de l'activité - L'identification des risques professionnels et mise en œuvre des principes de prévention 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Ressources pédagogiques Salle équipée d'un ensemble multimédia Magasin école

L'utilisation du genre masculin dans le texte permet de l'alléger mais ne peut être perçue comme de la discrimination en référence à la loi du 4 août 2014 pour l'égalité réelle entre les hommes et les femmes.

<ul style="list-style-type: none"> Rédaction DP et coaching <p><i>Evaluation : Evaluation en cours de formation n° 2 (21 heures)</i></p>	
---	--

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
3	BC 3 : Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand	140 h 00
<ul style="list-style-type: none"> Analyse de la performance commerciale de son périmètre <ul style="list-style-type: none"> Collecter et calculer les indicateurs clés de performance commerciale et de satisfaction client, en assurer la fiabilité et analyser leurs variations Apprendre à présenter une analyse de résultats de manière structurée, claire et argumentée à sa hiérarchie Savoir identifier les situations nécessitant une alerte et transmettre l'information par le canal le plus adapté au contexte professionnel Développer la capacité à réaliser et communiquer une analyse dans les délais attendus par l'organisation Analyse de la rentabilité de son périmètre <ul style="list-style-type: none"> Sélectionner les indicateurs clés de rentabilité en fonction des objectifs fixés par la hiérarchie Analyser avec rigueur les écarts constatés et respecter les délais de transmission attendus Identifier les causes des écarts afin d'en comprendre les origines et d'alimenter le pilotage de la performance Rédiger et transmettre à la hiérarchie une synthèse claire, structurée et exploitable Formuler des pistes d'optimisation réalistes et adaptées au contexte de l'établissement marchand Proposition d'actions correctives à sa hiérarchie et suivi du plan d'actions de son périmètre <ul style="list-style-type: none"> Sélectionner des actions cohérentes avec les objectifs visés et les données analysées Intégrer dans les propositions les moyens humains, matériels et financiers disponibles Mettre en œuvre les actions validées et évaluer leurs résultats Identifier les écarts persistants afin d'ajuster le plan d'action Formuler des propositions d'ajustement réalistes et adaptées au contexte de l'établissement marchand 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Ressources pédagogiques Salle équipée d'un ensemble multimédia Magasin école Mise en situation professionnelle
<i>Evaluation : Evaluation en cours de formation n°3 (21 heures)</i>		

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
4	Mise en situation professionnelle reconstituée	35 h 00
<ul style="list-style-type: none"> Exercices de préparation à l'examen Finalisation du dossier professionnel Simulations d'exercices professionnels 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Ressources pédagogiques

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
5	Evaluer les acquis de la formation	35 h 00
<i>Session de validation du titre :</i> <ul style="list-style-type: none"> Epreuve de synthèse : <ul style="list-style-type: none"> Mise en situation professionnelle Entretien technique avec le jury Questionnement à partir de productions Entretien final sur le dossier professionnel 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
6	Dresser le bilan et synthèse de la formation	/
<ul style="list-style-type: none"> Bilan de la formation Synthèse du stage Evaluation de satisfaction de la formation 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia