



TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND - MEM

ALTERNANCE ET APPRENTISSAGE



À l'issue de la formation, les apprenants auront les compétences nécessaires afin de manager l'équipe de son périmètre, développer la dynamique commerciale et contribuer à la performance et à la rentabilité d'un établissement marchand.

OBJECTIFS GLOBAUX

- Former les apprenants aux métiers du management de proximité en établissement marchand
- Les amener à acquérir les compétences nécessaires pour manager une équipe, développer la dynamique commerciale et piloter la performance d'un périmètre (rayon, univers commercial, point de vente ou e-commerce)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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

MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Blended – Learning

MODALITÉS D'ACCÈS

Pour la validation définitive d'entrée en formation, l'enregistrement d'un contrat en alternance et la signature d'une convention sont nécessaires.

Pour toutes démarches administratives, contactez Réunion Apprentissage.

Entrées et sorties permanentes. Entrées à plus ou moins 3 mois après la signature du contrat.

PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES

Pour qui

- Demandeurs d'emploi
- Personnes en reconversion
- Salariés en évolution vers un poste de manager de proximité

NIVEAU

5 - Bac+2

DURÉE

1 journée de formation par semaine - 698 heures*

PRÉ-REQUIS

- Avoir entre 16 et 29 ans (pour l'apprentissage)
- Avoir le niveau et/ou un diplôme de Niveau 4 (Bac ou équivalent)
- Avoir une entreprise d'accueil
- Compétences relationnelles et qualités personnelles de disponibilité, d'écoute et de mobilité
- Ne pas avoir de contre-indication médicale

MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Test de positionnement / Entretien en CFA
- Coaching et accompagnement
- Mise en relation avec nos entreprises partenaires
- Stage d'immersion
- Étude de dossier apprenant

CONTENU DE LA FORMATION

Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand (RNCP41853BC01)

- 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

Développer la dynamique commerciale de son périmètre (RNCP41853BC02)

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

Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre (RNCP41853BC03)

- 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

Pour plus d'informations consultez la fiche France

Compétences :

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

ALTERNANCE ET APPRENTISSAGE

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Accompagnement personnalisé : entretien individuel, visite entreprise
- Entretien pédagogique de démarrage jusqu'à la certification
- Démarche inductive combinant méthode active basée sur les situations professionnelles, partage d'expérience en entreprise

COÛT DE LA FORMATION

Aucun frais scolarité pour l'alternance.
Formation éligible à la prise en charge financière par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.
Coût moyen préconisé par France Compétences.

RESSOURCES & MOYENS

- Salle de cours
- Plateforme E-Learning et espace de partage en ligne accessibles 24h/24
- Matériel informatique et multimédia / Réseau haut débit
- Livret d'accueil et d'apprentissage
- Référentiel de formation / Référentiel de certification

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe pédagogique est composée de formateurs et formatrices salariés et indépendants, tous professionnels ou anciens professionnels des matières qu'ils enseignent.

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

QUALITÉ ET SATISFACTION

Certification nouvellement enregistrée (parcours certifiants à compter du 03-03-2026, en remplacement du TP Manager d'unité marchande – RNCP38676). Les indicateurs de résultats propres au TP MEM seront publiés à l'issue de la première session.

DATE DE DÉMARRAGE PROCHAINE SESSION

Se renseigner auprès de Réunion Apprentissage

Contact : accueil@reunion-apprentissage.fr / 0692 57 54 11

MODALITÉ DE CERTIFICATION

Résultats attendus à l'issue de la formation

À l'issue de la formation les candidats doivent maîtriser l'ensemble des compétences visées par les 3 blocs du titre professionnel.

Modalité d'obtention

Mise en situation professionnelle (étude de cas), entretien technique, questionnement à partir de productions (dossier professionnel) et entretien final avec un jury composé de professionnels, conformément au référentiel d'évaluation du titre.

DÉBOUCHÉS

- Manager de rayon / d'univers commercial / de surface de vente
- Manager de rayon fabrication alimentaire ou non alimentaire
- Responsable / animateur, responsable de magasin
- Gestionnaire de centre de profit, chef de rayon
- Responsable de boutique, gérant de magasin
- Responsable de succursale, de point de vente, de département

SUITE DE PARCOURS

Correspondance partielle avec le BTS Management Commercial Opérationnel (RNCP38362, blocs 3 et 4).

Titre professionnel Manager d'Établissement Marchand (MEM)
Niveau 5 (niveau Bac+2)
Possibilité d'évaluation partielle (délivrance des CCP par blocs)

ÉVALUATION DE L'ACTION

Évaluation de l'action : bilan intermédiaire et final.
Bilans « à chaud », bilans à 3 ou 6 mois après fin de formation.

ACCESSIBILITÉ

Réunion d'information, entretiens de positionnement, formation accessible aux personnes en situation de handicap. Voir notre référent : **denis.dailly@reunion-apprentissage.fr**

FORMACODE

34587 : Grande distribution
32154 : Encadrement management
34588 : Gestion point vente
34559 : Gestion rayon
34502 : Vente spécialisée

CODE ROME

D1502 – Management/gestion de rayon produits alimentaires
D1503 – Management/gestion de rayon produits non alimentaires
D1508 – Encadrement du personnel de caisses
D1509 – Management de département en grande distribution

ALTERNANCE ET APPRENTISSAGE