TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 5 (NA)

# Manager d'Etablissement Marchand (MEM)

*Mise à jour octobre 2026*

## DURÉE
502H
SUR 1 AN
Rythme : 2 jours/semaine

## PRÉREQUIS
Ce titre professionnel est accessible à toutes les personnes justifiant d'un titre/diplôme de niveau 4 (Bac).

La priorité est donnée aux titulaires d'un bac général et à certains bacs professionnels en lien avec le commerce ou la vente.

## ACCES
De octobre à janvier chaque année

## FINANCEMENT
OPCO, Transition Pro, CPF, Entreprises

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

FORE Martinique
0596 68 62 52
0696 02 20 40
apprentissage.martinique@fore.fr
Les Hauts de Californie
97232 Le Lamentin

## LE MÉTIER
**Le Manager d'établissement marchand** est responsable de la gestion et du développement d'un point de vente (magasin, boutique ou surface commerciale). Il/elle organise et supervise l'ensemble des activités commerciales, veille à la rentabilité de l'établissement et assure la satisfaction des clients.
Il/elle combine leadership, sens commercial et compétences organisationnelles, avec une vision stratégique pour atteindre les objectifs de l'entreprise et développer la fidélité des clients.

## OBJECTIFS
- Assurer le bon fonctionnement d'un point de vente.
- Organiser l'approvisionnement du rayon, assurer la présentation marchande des produits et optimiser les ventes.
- Développer les ventes en appliquant la stratégie marketing de l'enseigne.
- Participer à l'animation de l'équipe marchande
- Analyser les indicateurs de gestion et créer des plans d'action, pour atteindre les objectifs commerciaux.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
Méthodes Actives et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur. Mise en situation. Travaux dirigés. Etudes de cas.
Présentiel / Distanciel.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES
Salles informatiques connectées à Internet (fibre optique).
Documentations sur plateforme informatique. TEAMS. Vidéo projecteur. Matériel en salle de formation.

## SUIVI & ÉVALUATIONS
Des contrôles continus et études de cas pratiques sont réalisés. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP.
Une progression pédagogique est remise par chaque formateur.
Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

## PERSPECTIVES D'EMPLOI
- Vendeur.se spécialisé.e
- Vendeur.se principal.e
- Manager d'espace commercial, de rayon, de surface de vente
- Chef.fe de rayon
- Responsable point de vente
- Conseiller commercial

## POURSUITE D'ÉTUDES
- Chargé.e d'Affaires Commerciales (CAC)

TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 5 (NA)

# Manager d'Établissements Marchands (MEM)

*Mise à jour octobre 2026*

## CERTIFICATION MEM

Diplôme de niveau BAC+2 (niveau 5) (NA) intitulé **« Manager d'Etablissement Marchand"**, enregistré au RNCP le 09/01/2026 et délivré par le Ministère du Travail, du plein Emploi et de l'Insertion.

**Code RNCP : 41 853**

Code Diplôme : 36T31201

Code NSF : 312m

## VAE

Pour toute information relative à la VAE : www.vae.gouv.fr

Le livret N° 1 CERFA dit formulaire N° 12818*02 est le livret de pré-candidature à l'inscription d'une formation par la voie de la VAE

Pour toute aide relative à la complétion de ce document,
veuillez vous rapprocher de la Direction de l'Économie, de l'Emploi, du Travail et des Solidarités (DEETS). »

## MOBILITÉ

Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM ou TALIS : https://ladom.fr/implantation/ladom-guadeloupe/

Plus d'infos : Mathieu JANUS au 0690 76 96 56

## LE PROGRAMME

### RNCP41853BC01 - Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- **Animer l'équipe de son périmètre** : motiver et fédérer les collaborateurs, instaurer une dynamique positive, résoudre les conflits et maintenir un climat de travail constructif.
- **Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre** : organiser les missions et le planning des collaborateurs, répartir les tâches selon les compétences et priorités, suivre l'avancement des activités pour atteindre les objectifs commerciaux.
- **Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre** : identifier les besoins en formation et développement, fixer des objectifs individuels, suivre les résultats et proposer des actions correctives ou d'amélioration.
- **Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre** : participer à la sélection des candidats, organiser l'accueil et l'intégration des nouvelles recrues, assurer leur montée en compétences et leur adaptation à l'équipe et à la culture de l'entreprise.

### RNCP41853BC02 - Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- **Gérer l'approvisionnement de son périmètre** : planifier les commandes, suivre les niveaux de stock, anticiper les ruptures et optimiser la disponibilité des produits pour répondre aux besoins des clients.
- **Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre** : présenter les produits et services de manière attractive et conforme aux standards de l'enseigne, créer des zones de vente engageantes, adapter les implantations selon les temps forts commerciaux et les comportements clients.
- **Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre** : analyser le parcours client, identifier les points de friction, proposer et mettre en œuvre des actions pour fidéliser, satisfaire et dépasser les attentes des clients.

### RNCP41853BC03 - 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** : suivre les indicateurs clés de vente, comparer les résultats aux objectifs, identifier les produits et services performants ou en difficulté.
- **Analyser la rentabilité de son périmètre** : évaluer les marges, les coûts et les charges liés à l'activité, détecter les leviers d'optimisation et proposer des solutions pour améliorer la profitabilité.
- **Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre** : formuler des recommandations stratégiques, planifier et suivre la mise en œuvre des actions pour améliorer la performance et la rentabilité, et ajuster les mesures en fonction des résultats observés.

FORE Martinique
0596 68 62 52
0696 02 20 40
apprentissage.martinique@fore.fr
Les Hauts de Californie
97232 Le Lamentin