



Nouvelle Formation

MANAGER D'ETABLISSEMENT MARCHAND - RNCP 41853

TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 5 (BAC +2)



PRÉREQUIS

- Niveau Bac (ou équivalent) recommandé.
- Possibilité d'accès avec un niveau inférieur accompagné d'une expérience significative en commerce ou management.



Le MÉTIER

Le manager d'unité marchande est un véritable chef d'orchestre au sein d'un magasin. Il veille à l'attractivité de son rayon ou de son département, à la satisfaction des clients et à la réalisation des objectifs commerciaux.



OBJECTIFS

- Développer la dynamique commerciale en optimisant l'offre produits et l'attractivité de l'unité marchande.
- Garantir la rentabilité économique grâce à l'analyse des performances et à la gestion efficace des stocks.
- Manager une équipe en planifiant, coordonnant et motivant les collaborateurs.



DÉBOUCHÉS

Secteurs : Commerce et distribution, grandes et moyennes surfaces, magasins spécialisés (alimentaires, non alimentaires).

Postes accessibles : Management commercial manager de rayon, responsable de magasin, gestionnaire de centre de profit.



DÉLAI D'ACCÈS
48h

DIPLÔME VISÉ

Titre professionnel de niveau 5 (Bac+2) certifié par le Ministère du Travail du plein emploi et de l'insertion

ÉQUIVALENCE

Diplômes Bac ou expérience équivalente en commerce, vente ou services.

ORGANISATION

Durée : 12 mois.

Rythme : 1 jour en formation et 4 jours en entreprise.

Tarif : 5 460€

DATE D'ENREGISTREMENT

04/12/2025

POURSUITE D'ÉTUDES

Licence pro management opérationnel ou d'autres formations commerciales

PRISE EN CHARGE

OPCO de l'entreprise.

CERTIFICATION

La certification est obtenue une fois tous les blocs de compétences capitalisés, bien qu'il soit possible de valider plusieurs blocs individuellement.

ACCESSIBILITÉ PSH

Accompagnement spécifique pour les personnes en situation de handicap.

RÉSULTATS

Réussite : 96 %

Maintien : 64 %

Abandon : 36 %

Présentation à l'examen : 67 %

Satisfaction : 89 %

Insertion dans le métier à 6 mois : 65 %

Accès à l'emploi : 91 %

Poursuite d'études : 10 %

Retour d'enquête : 88 %

Insertion globale : 76 %



oultremer_academy_97



oultremeracademy



oultremeracademy



ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle (6 h 45) : Étude de cas simulée pour piloter l'activité, analyser les performances, et gérer des projets.
- Entretien technique (1 h 45) : Présentation des travaux réalisés (30 min). Questions sur la gestion d'équipe et l'optimisation des performances (1 h).



PROGRAMME

Module 1 : Développer la dynamique commerciale

- Gérer l'approvisionnement et les stocks.
- Piloter l'offre produits et organiser le merchandising.

Module 2 : Optimiser la performance économique et financière

- Élaborer des prévisions économiques et budgétaires.
- Analyser les résultats économiques et financiers.

Module 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande

- Recruter, intégrer et former des collaborateurs.
- Planifier et coordonner les activités de l'équipe.

CONTACT

Guadeloupe

Rue Amédée BARBOTTEAU

Immeuble IDAÏA

97122 Moudong Sud / Jarry

☎ +590 590 69 81 80 ✉ contact.guadeloupe@oultremer-academy.fr

GUYANE

Rés. Coeur d'Ebene, 1 rue Wapa,

97354 RÉMIRE-MONTJOLY

☎ +594 694 13 51 33 ✉ contact.guyane@oultremer-academy.fr

RÉUNION

Imm. Farman, 1er étage, 4 rue Henri Farman,

97438 DUPARC Sainte-Marie

☎ +262 262 66 85 85 ✉ contact.reunion@oultremer-academy.fr