



TP - MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

NIVEAU OBTENU : Niveau 5

LE MÉTIER

Le Manager d'établissement marchand assure le management opérationnel d'une équipe commerciale au sein d'un point de vente ou d'un périmètre marchand.

Il développe la dynamique commerciale, optimise la performance économique et veille à la rentabilité de son activité, dans le respect des politiques RH et RSE de l'entreprise.

LES EMPLOIS VISÉS

Manager de rayon, Chef de rayon, Responsable de boutique, Responsable de magasin, Responsable de point de vente, Manager d'espace commercial, Manager de surface de vente, Responsable de département, Gestionnaire de centre de profit, Gérant de magasin.

Possibilités d'évolution :

Directeur de magasin, Responsable multisite, Responsable régional, Directeur commercial.

PRÉ-REQUIS

- Niveau requis : Bac ou niveau 4, idéalement dans les domaines du commerce, de la vente ou de la distribution.
- Expérience en vente, management ou relation client appréciée.
- À l'aise avec les outils bureautiques et les chiffres (tableaux de bord, indicateurs, planning).
- Leadership, sens du commerce, organisation et goût du terrain.

DURÉE
12 mois
en alternance

FINANCEMENT
OPCO,
CPF + Financement personnel

LIEU DE FORMATION

42 rue de la Gitonnière, 37 300 Joué-les-Tours - 02 47 67 65 18
contact@antee-formation.com



TP - MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

BLOC 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

BLOC 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

BLOC 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 D'ACCÈS

L'intégration à la formation se fait après étude du dossier et entretien de motivation, afin d'évaluer le projet professionnel, les aptitudes managériales et l'adéquation avec les exigences du métier.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle sur étude de cas.

Présentations orales de projets réalisés en entreprise ou en centre.

Entretiens techniques avec le jury.

Entretien final portant sur la posture professionnelle et la compréhension du métier.

La certification est composée de 3 blocs de compétences (CCP), validables indépendamment.

L'obtention du titre nécessite la validation de l'ensemble des blocs selon le référentiel du Ministère du Travail.