

MANAGER D'ETABLISSEMENT MARCHAND

TP-00136

Inova
CAMPUS



Taux de satisfaction
en cours de calcul



Nombre de participant
en cours de calcul



Taux de rupture
en cours de calcul



Taux d'obtention
Taux de présentation à
l'examen
en cours de calcul



Taux d'insertion global
dans l'emploi
Taux d'insertion global
dans l'emploi
en cours de calcul

Mise à jour des données chaque année en septembre

Prérequis:

- Résultat du test de positionnement égal ou supérieur à 80%
- Lire, écrire couramment maîtrise des opérations de calcul de base

Profil des candidat(e)s:

- Demandeurs d'emploi
- Salarié(e)s
- Apprenti(e)s

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



Code RNCP41853

Objectifs généraux :

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, le manager d'unité marchande pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes. Il gère et anime l'équipe. Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur. Il assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande.



Date d'enregistrement: 03/03/26

Date de fin prévisionnelle: 02/03/2031

En cas de réussite partielle à l'examen, des certificats de compétences professionnelles (CCP) sont délivrés par blocs. Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences :

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

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

- RNCP41853BC01 - Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand
- RNCP41853BC02 - Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand
- RNCP41853BC03 - Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Durée et déroulé

- Durée : 406h de formation minimum sur 12 mois



Rythme, durée et horaires de la formation :

Rythme contrat en alternance : 1 jour en CFA / 4jours en entreprise.

Horaires de la formation : de 9h à 12h00 et de 13h00 à 17h.

Durée : à partir 406h au CFA pour un contrat de 12 mois.

Modalité d'accès à la formation:

- Recrutement toute l'année, positionnement : Dossier, Tests et/ou entretiens en amont de la formation. Délais d'accès à la formation : sur demande (1 mois)



**Délais et Durées indicatifs et ajustables en fonction des besoins et des personnes;*

- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'informations et d'accompagnement veuillez-vous rapprocher de notre référente handicap :

Elonie Martinez : accessibilite@inova-campus.com



Tarif:

Tarif pour le(la) candidat(e) : 100% pris en charge

Tarif pour l'organisme financeur : à partir de 5607€

(montant minimum pour un contrat d'apprentissage fixé sur la base du référentiel France compétence au 15.07.2024_vMAJ-04.09.2024, 0% reste à charge pour l'entreprise).



Plusieurs dispositifs existent pour faire financer une formation, ils dépendent de la situation du candidat et de l'entreprise.

Si vous souhaitez des informations plus détaillées sur les financements et les prises en charge, veuillez contacter.

→ Devis sur demande auprès de notre centre

Contact :

Martigues : contact@inova-campus.fr - 04 22 15 21 97 - 07 60 31 78 33

101 rue Auguste Baron, 13500 Martigues

Programme:

La formation se compose de 3 modules (blocs de compétences) complétés par l'alternance en entreprise. 58 jours en formation complétés par des jours en entreprise.



RNCP38676BC01 - 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

Compétences transversales de l'emploi :

- Communiquer
- Organiser ses actions
- Respecter des règles et des procédures
- Mettre en oeuvre une démarche de résolution de problème

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

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

Compétences transversales de l'emploi :

- Communiquer
- Organiser ses actions
- Respecter des règles et des procédures
- Mettre en oeuvre une démarche de résolution de problème

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
- Analyser la rentabilité de son périmètre
- Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre

Compétences transversales de l'emploi :

- Communiquer
- Organiser ses actions
- Respecter des règles et des procédures
- Mettre en oeuvre une démarche de résolution de problème

Débouchés et suite de parcours:



Les types d'emplois accessibles sont les suivants:

Manager de rayon/d'espace commercial
Responsable de magasin
Chef de rayon
Responsable de boutique/point de vente
Gérant de magasin

Poursuite de parcours :

TP Responsable d'Etablissement Marchand (équivalent BAC+3)
TP Manager.e des organisations-Mastère Européen
Management et Stratégie d'entreprises (équivalent BAC+5)

Passerelles :

Se référer à la fiche RNCP sur le site de France Compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41853>



Modalités détaillées de l'examen

Mise en situation professionnelle : 04 h 00 min

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte de magasin fictif. A partir de consignes, le candidat réalise différents travaux en lien avec l'activité « Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand ».

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- d'un dossier numérique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat effectue ces travaux sur un poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur). Il imprime ses travaux.

Entretien technique : 01 h 30 min

L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle.

Il comporte trois parties :

Pendant 30 minutes, le candidat prépare la présentation de ses travaux réalisés pendant la mise en situation.

Pendant 10 minutes, le candidat présente son travail au jury.

Pendant 50 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Questionnement à partir de production(s) : 02 h 10 min

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.

En amont de l'épreuve, le candidat réalise :

- un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand » ;
- un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand ».

Pendant 20 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand ».

Pendant 40 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec les productions du candidat.

Pendant 25 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Manager l'équipe sous sa responsabilité au sein de l'établissement marchand ».

Pendant 45 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec les productions du candidat.

Entretien final : 15 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 07 h 55 min

Modalités de validation

- Un parchemin pour l'obtention du Titre complet ou un livret de certification (CCP) pour la réussite partielle à l'examen sont attribués aux candidats(e).

Modalités de l'examen* (7h55)

- EP1 Mise en situation professionnelle (4h00)
- EP2 Entretien Technique (1h30)
- EP3 Questionnaire à partir de production (2h10)
- EP4 Entretien final DP (0h15)

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance entre distanciel et périodes en entreprise.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Alternance d'apprentissage synchrone et asynchrone
- Etude de cas concrets.
- Quizz.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation/jeux de rôles.
- PC portable

Equipe pédagogique

Une équipe de professionnel(le)s expérimenté(e)s dans le métier de votre formation pour vous accompagner dans votre projet.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- Dossier professionnel et ses annexes éventuelles.
- Les résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- Entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.
- Livret de suivi des compétences en entreprise
- Grille d'évaluation des acquis tout au long de la formation.

*Modalités détaillées de l'examen:
page suivante - annexe

