



# Manager d'établissement marchand



Bac+2 (Niveau 5)



Commerce - Achats



100 % à distance



Campus : Aix-Marseille



**MINISTÈRE  
DU TRAVAIL,  
DU PLEIN EMPLOI  
ET DE L'INSERTION**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

**Certification professionnelle de niveau 5 :**  
**« Manager d'établissement marchand », enregistrée au RNCP\* par**  
**le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion.**

[Fiche RNCP\\* n°41853](#), enregistrée et publiée au Journal Officiel le 09/01/2026, code NSF :  
312m : Commerce, vente

*\*Répertoire National des Certifications Professionnelles*

**Formation accessible par blocs de compétences.**



# Présentation et objectifs

La formation Manager d'établissement marchand prépare à **piloter un périmètre commercial en conciliant performance économique et management d'équipe**. Elle développe les compétences nécessaires pour assurer le management opérationnel d'une équipe : animation, planification, accompagnement individuel et participation au recrutement. Elle prépare également à dynamiser l'activité commerciale à travers la gestion des approvisionnements, le merchandising et l'amélioration de l'expérience client. Enfin, elle permet d'analyser la performance et la rentabilité d'un périmètre afin de proposer et suivre des actions correctives visant à optimiser les résultats.

À l'issue de sa formation, le Manager d'établissement marchand sera capable de :

- Assurer le management opérationnel de l'équipe du périmètre sous sa responsabilité ;
- Développer la dynamique commerciale de son périmètre ;
- Contribuer à l'optimisation de la performance commerciale et de la rentabilité de son périmètre.

## Compétences

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

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

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.

## Aptitudes visées

Le manager d'établissement marchand met en œuvre une démarche de maîtrise des risques professionnels en cohérence avec la politique des ressources humaines de l'entreprise, applique les mesures de prévention spécifiques aux activités et contrôle leur application par les équipes.

Le manager d'établissement marchand analyse les résultats et partage les informations avec l'équipe lors des briefings, des débriefings et des réunions d'équipe. Il élabore les plannings de travail en tenant compte d'éventuels besoins spécifiques de collaborateurs en situation de handicap et suit la réalisation des tâches. Il veille au développement des compétences des collaborateurs et peut, au besoin, animer des actions de professionnalisation opérationnelles. Il identifie les besoins en ressources humaines de son périmètre, contribue à la sélection des candidatures et s'assure du bon déroulement de la période d'essai. Le cas échéant, il contribue à l'étude des adaptations du poste de travail pour les collaborateurs en situation de handicap.

Il analyse les données relatives aux stocks, aux prévisions de ventes, aux tendances du marché et aux capacités de stockage afin d'anticiper les besoins en approvisionnement de son périmètre. Il réceptionne les produits avec l'équipe et participe au stockage. Il applique et fait appliquer les consignes découlant de la démarche RSE de l'enseigne concernant la gestion des stocks, la valorisation des déchets et la réduction du gaspillage. En fonction des consignes de sa hiérarchie, il peut contribuer à la sensibilisation des équipes aux enjeux de la transition écologique dans le secteur de la distribution ou plus particulièrement dans l'établissement marchand.

Le manager d'établissement marchand participe à l'amélioration de l'expérience client dans son périmètre. Il sensibilise l'équipe à la qualité d'accueil du client en situation de handicap et à la prise en compte de ses éventuels besoins spécifiques. Afin d'améliorer l'attractivité et l'aspect commercial de son périmètre, il organise l'implantation de l'offre de produits et de services et les opérations commerciales, les met en oeuvre avec l'équipe et analyse les résultats commerciaux et budgétaires des implantations. Il met en avant l'offre de produits et de services, développe des argumentaires adaptés et propose des solutions pour améliorer la satisfaction client.

Le niveau d'autonomie et de responsabilité du manager d'établissement marchand varie selon la taille de l'établissement et l'organisation de l'entreprise.

Le manager d'établissement marchand exerce son activité dans le respect des politiques RH et RSE de l'entreprise, sous la responsabilité de sa hiérarchie à laquelle il rend compte. Il peut être force de proposition auprès sa hiérarchie.

En cas d'imprévus ou de dysfonctionnements, il réagit rapidement, modifie ses priorités, s'adapte à la situation et alerte sa hiérarchie et les services internes. En concertation avec l'ensemble des acteurs concernés, il met en œuvre un plan d'actions adapté.

Le manager d'unité marchande communique par écrit et oralement avec sa hiérarchie, l'équipe et les services internes et externes de l'entreprise. Il est en contact direct avec le client, les agents de sécurité et le personnel de maintenance.

Selon la zone de chalandise, il peut utiliser l'anglais ou une autre langue étrangère dans ses échanges.

En fonction des contraintes de l'activité, des fluctuations clients et aléas, ses horaires de travail peuvent être décalés et des astreintes sont possibles. Il peut être amené à travailler le dimanche et certains jours fériés. Généralement, l'emploi s'exerce dans un environnement bruyant et nécessite de nombreux déplacements dans l'espace de vente. Les variations de température peuvent être importantes. Le manager d'établissement marchand peut être amené à participer aux tâches de manutention, pour lesquelles le port d'équipements de protection est requis.

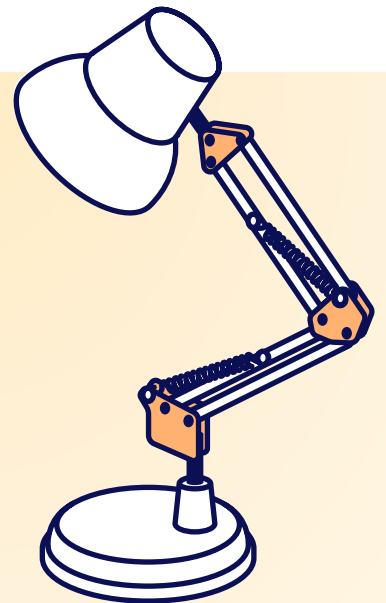
## Débouchés

### **Les secteurs d'activités concernés sont les suivants :**

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises
- Commerce à distance
- Autre établissement marchand

### **Les types d'emplois accessibles sont les suivants :**

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager d'univers commercial
- Manager de rayon fabrication alimentaire/frais
- Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec
- Responsable/animateur
- Responsable de magasin
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef de rayon
- Responsable de boutique
- Gérant de magasin
- Responsable de succursale
- Responsable de point de vente
- Responsable de département



# Programme

## Tronc commun

À partir de 160h

### 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

À partir de 140h

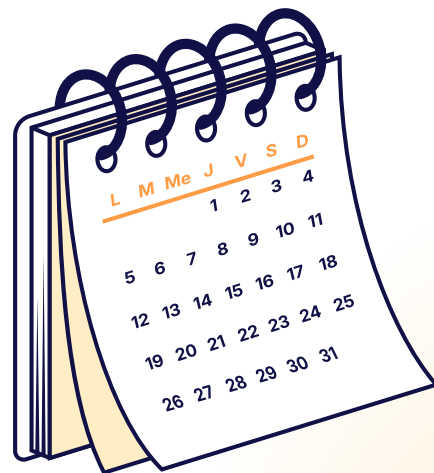
### Bloc 2 - Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- 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

À partir de 140h

### 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



## Modules complémentaires

### Rythme académique

- **Compétences transversales**
  - Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
  - Maîtriser les fondamentaux de la gestion de projet
  - Maîtriser les différents écrits professionnels
  - Améliorer sa communication en entreprise
- **Anglais**

OU

### Rythme flexible

- **Compétences transversales**
  - Mettre en oeuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail
  - Transmettre les consignes oralement et par écrit
  - Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande
  - Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande

## Période en entreprise

Le candidat à la certification professionnelle Manager d'établissement marchand doit accomplir une période en milieu professionnel à temps plein dans un ou plusieurs établissements de son secteur d'activité, pour une **période minimale de 280h** (hors contrat d'alternance).

# Rythme *académique*



**Campus** : Aix-Marseille



**À partir de 498h** - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, vous suivez un **rythme académique bien cadré** : une rentrée en septembre ou en octobre, une formation découpée en semestres, des évaluations régulières (contrôles continus et partiels) planifiées à des dates fixes tout au long de l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

## Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs
- Une expérience professionnelle dans le domaine commercial est souhaitée

## Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, culture entreprise, management, gestion, RH) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation

## Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

## Délais d'accès

Dates de rentrée :

Aix-Marseille : 08/09/2026

## Modalités d'évaluation

Une session d'examens par an : entre juin et juillet (uniquement pour les apprenants sur campus).

Les compétences des candidats sont évaluées par le biais de contrôles continus et d'examens finaux :

- Une présentation d'un projet réalisé en amont de la session ;
- Une mise en situation professionnelle ;
- Un entretien technique ;
- Un questionnement à partir de productions ;
- Un entretien final.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

# Rythme *flexible*



**100 % à distance** (hors examens)



**À partir de 460h** - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, **un seul mot d'ordre : la flexibilité** ! Une formation 100 % à distance, accessible à tout moment de l'année, une progression à votre rythme sur les différents modules du programme, plusieurs sessions d'évaluation organisées dans l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

## Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs
- Une expérience professionnelle dans le domaine commercial est souhaitée

## Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, culture entreprise, management, gestion, RH) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation

## Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

## Délais d'accès

Inscriptions à tout moment de l'année.

Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

## Modalités d'évaluation

Deux sessions d'examens par an : avril et octobre.

Les compétences des candidats sont évaluées par le biais de contrôles continus et d'examens finaux :

- Une présentation d'un projet réalisé en amont de la session ;
- Une mise en situation professionnelle ;
- Un entretien technique ;
- Un questionnaire à partir de productions ;
- Un entretien final.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

# Poursuite d'études

Cette certification professionnelle vous donne les clés pour être rapidement opérationnel sur le marché de l'emploi.

Toutefois, une poursuite d'études peut être une option intéressante si vous souhaitez renforcer votre profil ou vous spécialiser (Bachelor Responsable en développement commercial et marketing, Bachelor Responsable d'affaires immobilières, etc.).

## Validation de blocs de compétences, équivalences et passerelles

### Possibilité de validation de bloc de compétences :

Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences de ce titre.

### Équivalences et passerelles :

Vous pouvez consulter la liste des équivalences et passerelles sur cette formation directement via la [fiche RNCP du titre](#).

## Indicateurs de résultats (2024-2025)

Sources :

Année de référence des taux 2024-2025 pour : le nombre d'apprenants totaux, présentés à l'examen, en réussite, en rupture ou abandon

Année de référence des taux 2023-2024 pour : l'insertion professionnelle de nos apprenants, la poursuite d'étude et la valeur ajoutée

### Formation mix-présentiel

#### Indicateurs généraux

7 apprenants ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 6 apprenants ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 86 %).

Taux d'obtention de la certification : 83 %

Taux de satisfaction : Non significatif

Taux d'insertion à 6 mois : Non significatif

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif

#### Indicateurs alternance

7 apprentis ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 6 apprentis ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 86 %).

Taux d'obtention de la certification des apprentis : 83 %

Taux de satisfaction des apprentis : Non significatif

Taux d'interruption en cours de formation : 14 %

Taux de rupture du contrat d'apprentissage : 0 %

Taux de poursuite d'études des apprentis : Non significatif

Taux d'insertion des apprentis à 6 mois : Non significatif

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif

Taux de valeur ajoutée : Non significatif

### Formation 100 % à distance

#### Indicateurs généraux

39 apprenants ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 11 apprenants ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 28 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 27 %).

Taux d'obtention de la certification : 82 %

Taux de satisfaction : 100 %

Taux d'insertion à 6 mois : Non significatif

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif

#### Indicateurs alternance

26 apprentis ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 8 apprentis ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 31 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 13 %).

Taux d'obtention de la certification des apprentis : 100 %

Taux de satisfaction des apprentis : 100 %

Taux d'interruption en cours de formation : 69 %

Taux de rupture du contrat d'apprentissage : 50 %

Taux de poursuite d'études des apprentis : 22 %

Taux d'insertion des apprentis à 6 mois : Non significatif

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif

Taux de valeur ajoutée : Non significatif

# Méthodes pédagogiques mobilisées

- Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- Webconférences en direct (également accessibles en différé), forums de discussions, messagerie personnelle.
- Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- Plateforme accessible 7j/7.
- Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique.

## Financements

### Modalités de financement

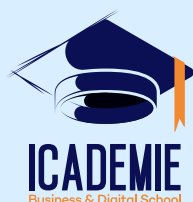
- Contrat d'apprentissage
- CDI Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF
- CPF transition
- Plan de développement des compétences
- France Travail
- Autofinancement

Prise en charge à 100 % possible selon les modalités de financement.

### Tarifs

**À partir de 3 390 € TTC.**

Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.



#### Formation à distance

3 Rue Racine  
83000 Toulon  
09 73 03 01 00  
contact@icademie.com  
SIRET 489 088 971 00093

#### Paris

44 bis Quai de Jemmapes  
75010 Paris  
01 75 85 85 65  
contact@icademie-paris.com  
SIRET 489 088 971 00192

#### Aix-Marseille

415 Avenue des Chabauds  
13320 Bouc-Bel-Air  
04 42 58 86 31  
contact@icademie-aixenprovence.com  
SIRET 489 088 971 00077

#### Toulon

15 Boulevard de Strasbourg  
83000 Toulon  
04 89 33 14 62  
contact-toulon@icademie.com  
SIRET 489 088 971 00051

Icademie est membre du groupe Eureka Education, spécialiste de l'enseignement supérieur professionnel en France.  
Établissement d'enseignement supérieur privé à distance.  
Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 93 83 03 805 83.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État - Code APE : 8559A - N° Académique : 083DISOE

*Ce document peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.  
Date de MAJ de la fiche : 03/09/2026*