

Bac+2

100% en ligne

Alternance

IA intégrée



**Durée estimée\*:**

609h 18 mois



**Lieu :**

100% en ligne



**Démarrage :**

A tout moment de l'année



**Certification :**

Titre Professionnel Niveau 5 (Bac+2)

## En partenariat académique avec **ESG**

**Faites progresser votre équipe pour augmenter la performance de votre point de vente.**

En alternance, le Graduate Manager d'établissement marchand vous permettra de transformer le terrain en compétences immédiatement applicables.

Vous mettrez en œuvre l'animation d'équipe, la planification et la gestion des aléas pour atteindre vos objectifs au quotidien. Vous apprendrez à piloter stocks, approvisionnements, merchandising et expérience client omnicanale. Avec des KPI, tableaux de bord et plans d'actions, vous renforcerez votre capacité à analyser, décider et améliorer durablement la performance et la rentabilité de votre périmètre.

### Vous serez capable de :

- Manager l'équipe de l'établissement marchand
- Développer la dynamique commerciale de l'établissement marchand
- Contribuer à la performance et rentabilité de l'établissement marchand

### Vous obtiendrez à l'issue de la formation :



#### Titre professionnel



Titre Professionnel "Manager d'établissement marchand", de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail, reconnu par l'Etat et les entreprises, et attestant de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé. Il est enregistré au RNCP sous le code RNCP41853 par décision de France Compétences le 04/12/25, NSF 312



#### Diplôme

**studi**

&

**ESG**



Diplôme Manager d'univers commercial délivré par Studi en partenariat avec ESG Ecoles de commerce

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Le Diplôme Studi est un Diplôme d'école, il ne s'agit pas d'un Diplôme d'Etat, d'un Titre RNCP ou d'un Titre Professionnel reconnu par l'Etat.

### Inclus dans votre formation :

- **Accompagnement méthodologique personnalisé par votre référent**
- **Accompagnement individuel de vos missions en entreprise**
- **Suivi pédagogique par nos formateurs experts**
- **Coaching carrière**
- **Cours écrits et vidéos à la demande et évaluations personnalisées**
- **Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles<sup>(1)</sup> en direct et replay**
- **Préparation spécifiques aux examens**
- **Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)**

<sup>(1)</sup> Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

L'accès à la plateforme se fait en moyenne sous 14 jours après l'accord du financeur. Ce délai peut varier selon la typologie de financement.

\*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.  
\*\* Voir les CGV Studi

# Programme détaillé

## Manager l'équipe de l'établissement marchand

---

### Animer les temps collectifs de son équipe

- Les enjeux de l'animation de l'équipe
  - Les techniques d'animation
  - Les autres techniques d'animation
  - L'animation d'une réunion
  - Animer des réunions structurées
  - Communication managériale appliquée
  - L'importance de la communication dans la gestion d'équipe
  - Application : Animer les temps collectifs de son équipe
- 

### Impliquer son équipe dans l'amélioration continue et l'atteinte des objectifs

- La notion d'objectifs
  - La compréhension des objectifs SMARTER
  - La planification des objectifs et du Plan d'action
  - Le suivi et l'ajustement des objectifs
  - Le feedback constructif
  - L'encouragement de la collaboration et du travail d'équipe
  - La reconnaissance et récompenses pour la performance
  - Les rituels d'amélioration continue en établissement marchand
  - Application : Impliquer son équipe dans l'amélioration continue et l'atteinte des objectifs
- 

### Anticiper les besoins humains et planifier les ressources de son périmètre

- Les outils du manager
  - La GEPP
  - Le contexte réglementaire du management de l'équipe commerciale
  - Régime, droits et obligations des salariés
  - L'analyse de l'activité prévisionnelle en établissement marchand
  - Les logiciels de planification en retail
  - L'adaptation des plannings et de l'organisation pour les collaborateurs en situation de handicap
  - Application : Anticiper les besoins humains et planifier les ressources de son périmètre
- 

### Coordonner les tâches et adapter l'organisation face aux aléas

- La délégation
  - L'attribution des tâches et responsabilités appropriées
  - L'organisation managériale de l'unité commerciale
  - Les risques psychosociaux et la QVT
  - Adapter son activité en fonction des flux
  - La gestion des imprévus en établissement marchand
  - Le reporting
  - Application : Coordonner les tâches et adapter l'organisation face aux aléas
- 

### Diagnostiquer les compétences et identifier le potentiel de ses collaborateurs

- L'analyse des compétences individuelles et collectives
  - L'évaluation individuelle
  - La gestion de la diversité des talents au sein de l'équipe
  - La psychologie et le management
  - Le management des personnes
  - L'accompagnement des collaborateurs en situation de handicap : aménagements et maintien dans l'emploi
  - Application : Diagnostiquer les compétences et identifier le potentiel de ses collaborateurs
- 

### Élaborer et mettre en œuvre des plans d'accompagnement individualisés

- La formation et le développement du potentiel de l'équipe
  - L'entretien professionnel
  - Coaching et développement des compétences de l'équipe
  - L'entretien de mobilité
  - Application : Élaborer et mettre en œuvre des plans d'accompagnement individualisés
- 

### Contribuer au recrutement des collaborateurs de son périmètre

- Le recrutement de l'équipe commerciale
  - Le recrutement des commerciaux
  - Les enjeux de la diversité en entreprise
  - La lutte contre les discriminations
  - Application : Contribuer au recrutement des collaborateurs de son périmètre
- 

### Organiser l'intégration et le tutorat des nouveaux collaborateurs

- Les enjeux du parcours d'intégration
  - La préparation et l'accueil du nouveau salarié
  - L'accompagnement et le suivi du salarié
  - Les aménagements et adaptations de poste
  - La fidélisation des collaborateurs
  - Application : Organiser l'intégration et le tutorat des nouveaux collaborateurs
- 

## Développer la dynamique commerciale de l'établissement marchand

---

### Analyser les données de stock pour anticiper les besoins d'approvisionnement

- Introduction à la gestion des stocks
- En bref : les outils numériques de gestion et de traçabilité
- Optimisation des stocks et satisfaction client
- La méthodologie des inventaires
- L'optimisation des approvisionnements
- En bref : Le processus de réception des marchandises

- La gestion des non-conformités à la réception
- Organisation du stockage et ergonomie au travail
- Le rôle des indicateurs de performance dans la gestion des stocks
- Les spécificités de l'approvisionnement en vrac, seconde main et réemploi
- La démarque connue et inconnue : identification et prévention
- Plan d'action et stratégies d'amélioration continue en approvisionnement
- Évaluation – Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Application – Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Offboarding vidéo - Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

---

### Passer les commandes et contrôler les réceptions de marchandises

- Les quantités à commander
- Le bon de commande
- Le suivi de la commande
- La gestion des anomalies
- La rupture de stock
- La traçabilité et les normes d'hygiène alimentaire
- Les enjeux RSE dans l'approvisionnement : loi AGEC et anti-gaspillage
- Application : Passer les commandes et contrôler les réceptions de marchandises

---

### Organiser le merchandising d'implantation de son périmètre

- Le merchandising
- La mise en valeur de l'offre
- Maintenir l'attractivité de l'espace de vente
- Mettre en place les facteurs d'ambiance
- Installer la signalétique
- La mise en place des actions de merchandising de séduction
- L'accessibilité PMR et les obligations en ERP
- Les règles de sécurité en surface de vente
- Application : Organiser le merchandising d'implantation de son périmètre

---

### Déployer les opérations commerciales et analyser leurs résultats

- Préparer une action promotionnelle
- L'animation commerciale
- Les généralités sur les plans d'actions commerciales
- Les indicateurs commerciaux
- Application : Déployer les opérations commerciales et analyser leurs résultats

---

### Identifier les attentes clients et les tendances de consommation

- La veille commerciale
- L'étude du comportement du consommateur
- Les facteurs psychologiques du comportement du consommateur
- Qu'est-ce qu'un CRM
- Les tendances de consommation 2024-2025
- La création des personas
- Le RGPD
- Application : Identifier les attentes clients et les tendances de consommation

### Optimiser l'expérience client et valoriser l'offre de produits et services

- La relation client
- L'accueil du client
- L'accueil des clients en situation de handicap
- L'argumentation
- Adapter la relation commerciale à un contexte omnicanal
- La notion de fidélisation
- Les outils numériques d'aide à la vente
- L'importance des avis client
- Application : Optimiser l'expérience client et valoriser l'offre de produits et services

---

## Contribuer à la performance et rentabilité de l'établissement marchand

---

### Mesurer la performance commerciale de son périmètre

- Les objectifs commerciaux
- Les indicateurs de gestion en lien avec l'activité de vente
- La mesure de la performance commerciale
- La mise en place d'un tableau de bord et le suivi des KPI
- L'analyse et la présentation d'un tableau de bord
- L'extraction et la collecte de données depuis les systèmes de caisse
- Application : Mesurer la performance commerciale de son périmètre

---

### Analyser les écarts de performance et communiquer les résultats

---

### Mesurer la rentabilité de son périmètre

- L'analyse des charges et seuil de rentabilité
- Le calcul du prix de vente
- Les budgets
- Analyse du bilan
- Analyse du compte de résultat
- La distinction marge brute et marge nette en retail
- L'impact de la démarque sur la rentabilité
- Le calcul et suivi du taux de marge par rayon/famille
- Application : Mesurer la rentabilité de son périmètre

---

### Analyser les écarts de rentabilité et identifier les causes

- L'utilisation des indicateurs pour suivre les résultats
- L'analyse des résultats et l'identification des écarts
- La hiérarchisation des causes d'écart par impact
- Le diagramme d'Ishikawa adapté au retail
- La matrice de priorisation des causes
- Des présentations de résultats impactantes
- Application : Analyser les écarts de rentabilité et identifier les causes

---

### Élaborer des propositions d'actions correctives argumentées

- Les actions correctives pour l'amélioration continue de la performance
- La détermination des méthodes et modalités de

- mise en œuvre
- La mise en place d'actions correctives
- Les règles de l'argumentation
- Le réalisme des propositions : périmètre d'action MEM vs REM
- Les exemples d'actions correctives par type d'écart
- RSE et économie circulaire dans la supply chain
- Application : Élaborer des propositions d'actions correctives argumentées

### Déployer le plan d'actions et en assurer le suivi

- La planification des objectifs et du Plan d'action
- La planification et le suivi de l'action commerciale
- Le cycle PDCA appliqué au retail
- Le pilotage du plan d'actions : tableau de suivi et rétroplanning
- Application : Déployer le plan d'actions et en assurer le suivi

## Compétences transversales

### Communiquer avec clarté auprès de son équipe et de sa hiérarchie

- Les techniques pour devenir un meilleur communicant
- La Communication Non Violente : communiquer avec empathie
- L'importance d'adapter son discours
- Application : Communiquer avec clarté auprès de son équipe et de sa hiérarchie

### Communiquer en anglais

- Communiquer en anglais avec la clientèle
- Maîtriser le vocabulaire commercial en anglais
- Vendre et conseiller en anglais
- Le descriptif et argumentaire produits en anglais

### Organiser son travail et gérer les priorités au quotidien

- L'organisation de l'activité commerciale
- La collaboration au travers d'outils collaboratifs
- Application : Organiser son travail et gérer les priorités au quotidien

### Appliquer et faire respecter les règles et procédures

- La mise en place et la communication des procédures RH
- L'amélioration et suivi de l'organisation du travail administratif
- Des actions volontaires possibles relatives à la RSE
- Les risques psychosociaux et la QVT
- La mise en place d'un plan de prévention des RPS
- Le référent handicap en entreprise
- Les aménagements et adaptations de poste
- La cartographie des risques RH
- Application - Appliquer et faire respecter les règles et procédures

### Analyser les situations problèmes et mettre en œuvre

### une démarche structurée de résolution

## BONUS : Me former à l'IA pour mon futur métier : Manager d'établissement marchand

### Mobiliser l'IA au travail : de la compréhension à l'action

- Les fondamentaux de l'intelligence artificielle et de ses usages
- La Digital Workplace ou comment réinventer sa manière de travailler à l'ère numérique
- L'adoption des bons réflexes pour un usage responsable de l'IA
- Le dialogue avec l'IA : les fondamentaux du Prompt Engineering
- L'augmentation de son efficacité au quotidien grâce à l'IA
- L'interaction avec des données et des documents grâce à l'IA
- La construction de processus automatisés de bout en bout avec l'IA
- L'anticipation de la collaboration avec des agents IA autonomes

## Modalités spécifiques Alternance - Niveau 4 à 6 (Bac à Bac+3) - Modalité : Alternance

### Module Réussir mon alternance (durée estimée : 50h)

- Connaissance de l'alternance, des contrats, engagements réciproques, aides et modalités de suivi
- Citoyenneté, diversité et santé au travail.

### Module Réussir ma vie professionnelle (durée estimée : 20h)

- Comprendre les enjeux de l'entreprise pour favoriser mon intégration
- Démarquez-vous en entreprise

### Accompagnement et renforcement pédagogique, suivi du Career Center (durée estimée : 54h en moyenne)

- Un live interactif par semaine permettant de répondre aux questions des alternants et informations liées aux aides sociales, à la mobilité internationale, au handicap
- Suivi du CFA : entretiens tripartites pluriannuels

### Compétences digitales (Accès Studi+)

- Accès à 1 à 2 programme(s) courts(s) dédié(s) aux "digital skills" au choix parmi le catalogue, permettant de se former et s'exercer aux logiciels les plus adaptés à son entreprise

# Métiers visés

- ▼ Manager d'espace commercial
- ▼ Responsable de magasin
- ▼ Manager de surface de vente
- ▼ Assistant / Assistante chef de rayon

Modalités

## Formation financée et rémunérée

Les frais de formation sont pris en charge par l'OPCO de votre entreprise et vous recevez un salaire mensuel qui augmente au fur et à mesure de votre formation.

## Conditions d'admission :

**Pour entrer en formation, le candidat doit :**

- Être âgé de 16 ans lors de la signature du contrat
- Être titulaire d'un diplôme ou d'un Titre de niveau 3 (CAP, BEP)Avoir validé un Diplôme ou un Titre de niveau 3 (CAP, BEP)

OU

- Avoir validé le diplôme national du brevet (DNB) ou le certificat de formation générale (CFG)

OU

- Être sorti du système scolaire depuis au moins 6 mois : être dans la vie active ou demandeur d'emploi enregistré auprès de France Travail

**Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité.**

## Examen :

**Mois d'examen :** Janvier/Février, Mars/Avril, Juin/Juillet, Septembre/Octobre, Novembre/Décembre

**Lieu :** "En présentiel (Paris, Montpellier, Bordeaux ou Lyon au choix)"

**Examens portant sur le Diplôme reconnu par l'Etat**

Pour obtenir le Titre, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- PENDANT LA FORMATION :
  - Évaluation en cours de formation (ECF)
  - Dossier professionnel et ses annexes (DP)
  - Productions complémentaires
- EXAMEN FINAL EN PRÉSENTIEL
  - 1 mise en situation professionnelle (4h)
  - 1 entretien technique avec le jury (1h30)
  - Questionnement à partir de production(s) (2h10)
  - 1 entretien final avec le jury (15 minutes)

## Examens portant sur le Diplôme d'école Studi (en ligne)

Nous vous proposons un diplôme école lié aux compétences attendues dans votre parcours de formation. Créé spécifiquement pour les apprenants Studi, le Diplôme Studi est un atout que vous pourrez valoriser lors de vos prochains entretiens professionnels.

Pour obtenir le Diplôme Studi, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- 1 Étude de cas au format QCM pour chaque bloc de compétences d'une durée de 30 à 180 minutes selon les blocs. La durée de ce QCM vous sera précisée en début d'épreuve

### Certification :

Certification : Titre Professionnel "Manager d'établissement marchand", de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail, reconnu par l'Etat et les entreprises, et attestant de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé. Il est enregistré au RNCP sous le code RNCP41853 par décision de France Compétences le 04/12/25, NSF 312

Certificateur : Ministère du Travail

**Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences**

### Validation par bloc de compétences :

Le titre est composé de plusieurs blocs de compétences à acquérir pour son obtention.

- Il est possible de valider un ou plusieurs des blocs de compétences. Chaque bloc peut être acquis individuellement.
- La fiche RNCP accessible depuis chaque fiche formation en précise les modalités d'obtention.
- Pour toute question concernant les blocs de compétence, contactez votre conseiller en formation.
- Un bloc de compétence n'a pas de durée de validité, il est acquis à vie.

### Equivalences et passerelles :

RNCP41853BC01 - Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand RNCP38362 - BTS - Management commercial opérationnel RNCP38362BC04 - Management de l'équipe commerciale

RNCP41853BC03 - Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand RNCP38362 - BTS - Management commercial opérationnel RNCP38362BC03 - Gestion opérationnelle

RNCP41853BC01 - Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand RNCP38676 - TP - Manager d'unité marchande RNCP38676BC03 - Manager l'équipe de l'unité marchande

RNCP41853BC02 - Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand RNCP38676 - TP - Manager d'unité marchande RNCP38676BC01 - Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

RNCP41853BC03 - Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand RNCP38676 - TP - Manager d'unité marchande RNCP38676BC02 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande"

### Poursuite d'études :

Après avoir obtenu le TP - Manager d'Unité Marchande, il est possible de :

- Soit intégrer directement le marché du travail
- Soit poursuivre vers un Bachelor Business developper ou un Bachelor Responsable en grande distribution.

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

### Accompagnement spécifique alternance :

#### **Un accompagnement renforcé, pensé pour les alternants**

Le parcours d'un alternant ne ressemble à aucun autre, c'est pourquoi nous avons mis en place un suivi spécifique, dédié et renforcé pour répondre à ses enjeux particuliers. Dès son entrée chez Studi, chaque alternant réalise un test de positionnement pour évaluer ses acquis et lui proposer, si besoin, un parcours de remise à niveau individualisé. Un onboarding personnalisé, animé par son chargé de suivi, lui permet de découvrir l'ensemble des services et des ressources utiles pour bien démarrer.

Tout au long de sa formation, il bénéficie d'un chargé de suivi alternance dédié, expert de l'alternance, à la fois sur les volets administratifs et pédagogiques. Ce référent s'adapte aux contraintes propres au rythme alterné et reste accessible à tout moment via son agenda en ligne.

Le suivi de l'alternant inclut également :

- des entretiens tripartites réguliers, menés avec le tuteur en entreprise, pour faire le point sur l'acquisition des compétences à l'aide d'une grille d'évaluation partagée ;

- un suivi continu de l'assiduité et de la progression pédagogique, permettant d'intervenir rapidement en cas de besoin, de proposer un coaching personnalisé ou de rebooster la motivation dans les phases de creux ;
- des contenus employabilité dédiés, pour préparer l'insertion professionnelle au-delà de la formation.

Ce dispositif global assure à chaque alternant un cadre solide et bienveillant, propice à sa réussite dans ce double défi que représente la formation en alternance.

# Comment se déroule votre parcours en alternance avec Studi ?

Jusqu'à 11 semaines

## 2

DÉFINITION DU PROJET

### Vous constituez votre dossier d'admission

- Vous êtes contacté(e) par un conseiller en formation avec qui vous réalisez un bilan d'orientation.
- Vous finalisez votre dossier d'admission avec son soutien.

## 4

SAS VERS L'ALTERNANCE\*

### Vous démarrez gratuitement votre formation

- Vous commencez à vous former de manière intensive jusqu'à ce que vous commenciez vos missions entreprise.
- Vous n'êtes pas rémunéré(e) pendant cette période de formation.
- Vous continuez à bénéficier de notre programme coaching alternance pour trouver votre entreprise d'accueil.

## 1

DÉFINITION DU PROJET

### Vous candidatez

Vous candidatez à l'alternance et faites votre choix parmi une de nos formations en alternance du CAP à Bac+5.

## 3

PROGRAMME COACHING ALTERNANCE

### Vous êtes admis(e)

- Vous profitez de notre programme coaching pour trouver votre entreprise d'accueil (accès à des milliers d'offres d'emploi en d'alternance, suivi de vos candidatures, coaching sur les techniques de recherche d'entreprise...).
- Vous prenez en main la plateforme d'apprentissage en ligne.
- Vous commencez à chercher votre entreprise d'accueil.

## 5

IMMERSION EN ENTREPRISE ET FORMATION EN ALTERNANCE

### Vous démarrez dans votre entreprise d'accueil

- Dès que vous avez trouvé votre entreprise d'accueil, vous débutez votre immersion en entreprise et vous commencez à être rémunéré(e). Vous poursuivez votre formation en alternance selon le planning prévu.
- Votre rythme d'alternance, 4 jours en entreprise / 1 jour en formation est flexible et modulable pour s'adapter parfaitement aux besoins de votre entreprise.
- Dans l'éventualité où vous n'auriez pas trouvé d'entreprise d'accueil, Studi vous apportera un soutien financier pour continuer votre projet (sous conditions d'éligibilité et étude de votre dossier).

\*Places limitées. Vérifiez votre éligibilité au "sas vers l'alternance" avec votre conseiller en formation.

# La méthode **Studi**

- ✓ **Un suivi tripartite tout au long du parcours**  
Vous n'êtes jamais seul : un accompagnement régulier est assuré entre Studi, votre entreprise et vous, grâce à des entretiens tripartites structurés pour suivre l'acquisition de vos compétences. Ce suivi est enrichi d'un accompagnement pédagogique de proximité, avec une réponse sous 48h ouvrées de nos formateurs experts.
- ✓ **Un accompagnement carrière sur-mesure**  
Trouver votre entreprise, découvrir les bonnes pratiques en alternance, affiner votre projet professionnel : notre programme coaching vous aide à chaque étape, pour booster votre employabilité dès aujourd'hui et pour demain.
- ✓ **Une pédagogie concrète et immersive**  
Parce que l'alternance, c'est du concret, nos formations s'appuient sur une pédagogie active : cas pratiques, mises en situation et contenus immersifs pour développer des compétences directement actionnables en entreprise.
- ✓ **Des ressources accessibles à tout moment**  
Votre plateforme de formation est disponible 24h/24, sur web et mobile. Elle vous donne accès à une grande diversité de supports (cours écrits, vidéos à la demande, classes virtuelles, exercices corrigés) et aux licences elles dont vous avez besoin.
- ✓ **Une vraie communauté d'apprentissage**  
Vous rejoignez une plateforme collaborative pour échanger, partager, poser vos questions et tisser des liens avec d'autres alternants et formateurs. Parce qu'apprendre, c'est aussi une aventure collective.
- ✓ **Des compétences à 360° avec Studi+**  
En parallèle de votre formation principale, vous avez accès à des modules complémentaires pour aller plus loin : IA, outils bureautiques, langues, soft skills... autant d'atouts pour élargir votre profil et faire la différence sur le marché du travail.

**Accessibilité handicap** : Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à votre disposition via [handicap@studi.fr](mailto:handicap@studi.fr)