

Eligible CPF

Bac+2

100% en ligne

IA intégrée



Durée estimée*:

380h
8 mois



Tarif pour les particuliers :

4 590 € TTC



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

Dans un commerce en constante évolution, les établissements marchands ont besoin de managers capables de coordonner les équipes, dynamiser l'activité commerciale et piloter les résultats. Au cœur du point de vente, le manager d'établissement marchand devient un véritable chef d'orchestre entre performance commerciale, expérience client et gestion humaine.

Au quotidien, vous animerez votre équipe, prendrez des décisions organisationnelles et piloterez l'activité commerciale de votre périmètre. Vous analyserez les indicateurs, anticiperez les besoins en ressources, optimiserez les stocks et orchestrerez les opérations commerciales pour développer les ventes et améliorer la rentabilité. Votre rôle sera aussi de créer une dynamique collective, d'accompagner les talents et d'assurer une expérience client fluide et attractive.

Enfin, grâce à **des modules spécifiques dédiés à l'intelligence artificielle**, vous apprendrez également à exploiter les données, automatiser certaines tâches et gagner en efficacité dans la gestion commerciale et managériale.

Cette formation de niveau 5 (Bac +2) et enregistrée au RNCP vous permet d'atteindre ce niveau de maîtrise en développant une vision globale du pilotage d'un établissement marchand : management d'équipe, stratégie commerciale, analyse de la performance et prise de décision opérationnelle.

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 :

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay
- Accompagnement et suivi pédagogique
- Projets professionnels

*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

- **Coaching carrière**
- **Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)**
- **Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾**
- **Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾**

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ 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

Métiers visés

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

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

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.

Expérience professionnelle et stage :

Le stage professionnel, qui vient compléter l'apprentissage théorique, est indispensable à la validation de votre Titre.

La durée totale du stage est de 8 semaines minimum (280 heures).

Studi vous fournira une convention de stage.

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 developer ou un Bachelor Responsable en grande distribution.

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

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

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 la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr