

1
JOUR

de cours / semaine

4
JOURS

en entreprise



MEM

2026-2028

13
MOIS

de formation

RNCP P41853
Formation de niveau Bac +2

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND



ISCE, LE CHOIX GAGNANT QUI TE PRÉPARE
VRAIMENT AU MONDE DU TRAVAIL.

Certificateur :
MINISTRE DU TRAVAIL
DU PLEIN EMPLOI ET DE
L'INSERTION

OBJECTIFS DE LA FORMATION

OBJECTIF DE LA FORMATION & CONTEXTE

Le manager d'établissement marchand (MEM) est un **manager de proximité**. Il est chargé d'assurer au quotidien l'**organisation opérationnelle et la performance d'un périmètre commercial**, par exemple un rayon, un magasin, un point de vente spécialisée ou un périmètre e-commerce rattaché. **Ses missions principales** consistent à gérer et animer une équipe, à mettre en œuvre les orientations commerciales et opérationnelles de l'établissement marchand sur son périmètre, à veiller à la qualité de l'expérience client et au respect des objectifs de vente et de marge.

DÉBOUCHÉS

A l'issue de la formation Manager d'Unité Marchande, les candidats ont acquis un savoir-faire très opérationnel pour devenir :

- Manager de rayon
- Manager d'univers commercial
- Chef de secteur
- Responsable de magasin Responsable de boutique /
- Gérant-e de magasin
- Responsable de point de vente

PRÉ-REQUIS ET RECOMMANDATIONS ISCE

Aisance orale,
Maîtriser les
techniques de vente
et les principes de
base en
merchandising,
BAC pro /BAC
général/titre
professionnel de
niveau IV

MISSIONS EN ENTREPRISE

Le Manager d'Unité Marchande entretient et développe l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients. Suit et analyse les états des ventes et adapte les stocks et les gammes de produits. Peut établir un compte de résultat prévisionnel annuel et s'assure de la réalisation des objectifs commerciaux et budgétaires. Organise et coordonne l'activité de l'équipe. Identifie les besoins en recrutement et accompagne son équipe. Avec son responsable hiérarchique et en collaboration avec l'équipe, il /elle conduit et anime les projets de l'unité marchande.

RYTHME DE LA FORMATION

Formation en alternance. 1 jour CFA/ 4 jours entreprise
Formation diplômante niveau 5 sur 13 mois

Recrutement : Test et entretien individuel avec la direction visant à vérifier la motivation et la cohérence du projet de l'apprenant suivant la formation choisie.

Date de début des parcours certifiants : 03-03-2026

Date d'échéance de l'enregistrement : 02-03-2031

ISCE Alternance - La Défense - 1, place de la pyramide 92800 PUTEAUX

Contact : admission@isce-alternance.fr 01 84 80 15 45



Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
ACTION DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE
AU SENS DE L'ARTICLE L.6211-2

1
JOUR

de cours / semaine

4
JOIRS

en entreprise



MEM

2026-2028

13
MOIS

de formation

La formation est finançable par les Opcv et votre employeur.

RNCP P41853
Formation de niveau Bac +2

Indicateurs de résultats par formation

- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours
- Taux d'obtention : en cours
- Nombre de stagiaires : 25
- Taux des abandons : en cours
- Taux de rupture des contrats d'alternance (apprentissage et professionnalisation) : en cours
- Taux d'insertion dans l'emploi : en cours



PROGRAMME DE LA FORMATION

Le titre professionnel de Manager d'établissement marchand niveau 5 se compose de **trois blocs de compétences**, appelés aussi CCP (Certificat Compétences Professionnelles), chaque bloc et module de compétences type comporte les compétences nécessaires à sa réalisation au travers de cours spécifiques. La formation MUM se déroule sur 13 mois et vous donne un niveau 5 (bac+2), 460 heures de face à face pédagogique et de poursuite de projet.

UE-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

UE-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

UE-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

ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session
Dossier professionnel et de ses annexes éventuelles
Résultats des évaluations en cours de formation (ECF)
Entretien avec le jury

Validation partielle d'un bloc de compétence possible (rattrapage).

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Référent handicap : anne-laure@isce-alternance.fr

*Mention de réserve – Ouverture des formations

Les sessions de formation sont ouvertes uniquement sous réserve d'un effectif minimum de 10 apprentis inscrits disposant d'un contrat d'apprentissage dans les 3 premiers mois.

En cas d'effectif insuffisant, le centre de formation se réserve le droit de reporter ou d'annuler la session prévue.

Pédagogie
active



Écoute



Coaching
(soft skills)

