



PROGRAMME DÉTAILLÉ ET INFORMATIONS RÉGLEMENTAIRES

Certification : Manager d'Établissement Marchand (MEM) Code RNCP : 41853 | Niveau 5 (Bac+2)

1. IDENTIFICATION ET ACCÈS À LA FORMATION

- **Public visé** : Salariés en contrat de professionnalisation, demandeurs d'emploi en reconversion, collaborateurs en évolution interne.
- **Prérequis** : Être titulaire d'un diplôme ou titre de Niveau 4 (Bac) **OU** justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le secteur du commerce/vente.
- **Modalités d'admission** : Dossier de candidature, entretien de positionnement individuel et validation du projet professionnel avec l'entreprise d'accueil.
- **Délais d'accès** : Inscriptions ouvertes jusqu'à 15 jours calendaires avant le début de la session, sous réserve de la signature du contrat d'alternance.
- **Accessibilité** : Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est dédié à l'adaptation des parcours : [Nom / Contact].

2. OBJECTIFS OPÉRATIONNELS (REAC V09)

À l'issue de la formation, le titulaire est capable de :

- **Bloc 1** : Manager l'équipe de son périmètre (recrutement, intégration, planification, animation et accompagnement de la performance).
- **Bloc 2** : Développer la dynamique commerciale (gestion des flux/stocks, merchandising, optimisation de l'expérience client omnicanale).
- **Bloc 3** : Contribuer à la performance et à la rentabilité (analyse des KPI, gestion de la marge, proposition d'actions correctives à la hiérarchie).

3. ORGANISATION PÉDAGOGIQUE (FORMAT HYBRIDE)

- **Durée totale** : 189 heures de formation effective.
- **Rythme hebdomadaire (7h)** :
 - **2h Synchrones** : Classe virtuelle interactive (apports théoriques et échanges).
 - **2h Médias (Asynchrone)** : Podcasts et vidéos techniques via plateforme LMS.
 - **3h Missions Terrain (Asynchrone)** : Travaux dirigés appliqués en magasin.
- **Lieu** : 100% Distanciel (synchrone) et Immersion en entreprise (missions terrain).





4. MODALITÉS D'ÉVALUATION ET CERTIFICATION

Le titre est délivré par le Ministère du Travail après validation devant un jury professionnel.

- **Évaluations en Cours de Formation (ECF)** : 3 sessions de validation (une par bloc) basées sur des mises en situation et des livrables professionnels.
- **Dossier Professionnel (DP)** : Rédaction d'un document synthétisant les pratiques professionnelles du candidat.
- **Examen final (Octobre 2026)** :
 - Mise en situation professionnelle (Étude de cas).
 - Entretien technique avec le jury.
 - Entretien final.

5. DÉBOUCHÉS, SUITES DE PARCOURS ET PASSERELLES

- **Métiers visés** : Manager de rayon, Responsable de point de vente, Manager de secteur, Chef de département, Responsable d'unité commerciale.
- **Poursuite d'études** : Titre de Niveau 6 (Bac+3) – Responsable d'Établissement Marchand (REM) ou Licence Professionnelle Management du Commerce.
- **Équivalences & Passerelles** : Des passerelles existent vers les BTS MCO ou NDRC pour certains blocs de compétences. *En cas de validation partielle, les blocs acquis le sont de manière définitive.*

6. INDICATEURS DE RÉSULTATS

- **Taux de réussite** : Nouveau programme (Ouverture Mars 2026). Première session d'examen en octobre 2026.
- **Taux de satisfaction** : Données disponibles à l'issue de la première promotion.
- **Tarif** : Prise en charge intégrale par l'OPCO (selon barème en vigueur). Aucun frais à la charge de l'apprenant.

Document Mis à jour le 18/03/2026

