

POUR VOUS INSCRIRE :

Session : Plusieurs sessions par an
Nous contacter pour connaître la date de la prochaine session

Lieu de formation :

CFA AVENIR 95

40 rue de Pontoise 95870 Bezons

Adresser votre demande à avenir@cfa95.fr
samar.serhal@acfoeo.fr

01 34 26 07 17 afin de définir un rdv

Délai d'accès à la formation : entrée en formation dès validation du contrat par l'OPCO

Vous êtes en situation de handicap ?

Site accessible aux PSH - Pour toute question, merci de contacter par mail Christele Scapolan : christele.scapolan@acfoeo.fr

MODALITÉS :

Durée : 14 mois

Rythme : 35 heures par semaine

7 heures en centre / 28 heures en entreprise

Horaires centre : 1 journée par semaine de 9h00 à 17h00

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation / Jeux de rôle / Simulations
- Analyses de pratiques professionnelles
- Suivi individualisé

FORMATEURS :

Professionnels confirmés depuis plusieurs années dans le secteur de la vente

PUBLIC

Public : Jeunes et demandeurs d'emploi de 16 à 30 ans

Tarif : Le coût de la formation et la rémunération de l'apprenant sont pris en charge par l'employeur – aucun frais d'inscription

VALIDATION ET DEBOUCHES

Validation : Titre pro MEM certifié par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion depuis le 03/03/2026 + Attestation de suivi de formation

Emploi : Manager de rayon / Responsable d'univers marchand / Responsable de magasin / Chef des ventes / Chef de rayon...

Poursuites d'études : Licence / Bachelor dans les domaines du management et de la gestion commerciale / TP REM

Taux d'insertion global à 6 mois en 2024 : 76%

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois et 2 ans en 2024 : 65% - 68%

En 2025 : 88 stagiaires inscrits
Taux de rupture de contrat : 25%
Taux d'abandons : 8%
Taux de satisfaction : 88%
Taux de présentation au titre : 77%
Taux de réussite : 88%
Taux d'insertion dans l'emploi : 58%



PRÉREQUIS :

- Être titulaire d'un **Bac** ou d'un **titre professionnel de niveau 4**
- Justifier d'une expérience professionnelle **d'un an minimum** dans les métiers de la vente en l'absence de diplôme
- **Projet professionnel validé dans la vente et le management**
- Bonne expression orale, sens de la communication, goût pour les chiffres
- Potentiel managérial, capacité à encadrer, diriger
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec un employeur pour démarrer la formation

OBJECTIFS :

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de manager d'univers marchand :

Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Valider un titre professionnel de niveau 5 sur l'ensemble des blocs de compétences et acquérir une expérience professionnelle dans la vente

PROGRAMME : 455h



- **Intégration dans le parcours (7h)**
- **CCP1 : Animer l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand (174h)**
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 e son périmètre
- **CCP 2 : Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand (109h)**
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
- **CCP 3 : Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand (165h)**
Analyser la performance commerciale de son périmètre
Analyser la rentabilité de son périmètre
Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer et suivi du plan d'actions de son périmètre

MÉTHODES D'ÉVALUATION :

Avant la formation : tests de positionnement + entretien

Pendant la formation : bilan + évaluation continue des acquis et entraînements aux épreuves du titre MUM

A la fin de la formation : évaluation de la satisfaction apprenant