

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Accueil > Trouver une certification > Répertoire national des certifications professionnelles > TP - Manager d'établissement marchand

← Retour à la recherche

TP - Manager d'établissement marchand

Code de la fiche :
RNCP41853

Etat :
Active

↓ Télécharger la fiche ? Aide en ligne 🇪🇺 Supplément Europass : FR - EN

L'essentiel

	Nomenclature du niveau de qualification	Niveau 5
	Code(s) NSF	312m : Commerce, vente
	Formacode(s)	34587 : Grande distribution 32154 : Encadrement management 34588 : Gestion point vente 34559 : Gestion rayon 34502 : Vente spécialisée
	Date de début des parcours certifiants	03-03-2026
	Date d'échéance de l'enregistrement	02-03-2031

Certificateur(s) Résumé de la certification Blocs de compétences Secteur d'activité et type d'emploi Voie d'accès

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Base légale

Pour plus d'informations



Certificateur(s)

Nom légal	Siret	Nom commercial	Site internet
MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION	11000007200014	-	-

Résumé de la certification

Objectifs et contexte de la certification :

Dans le respect des consignes de sa hiérarchie et de la démarche RSE (responsabilité sociétale des entreprises) de l'entreprise, le manager d'établissement marchand assure le management opérationnel de l'équipe du périmètre sous sa responsabilité.

Il développe la dynamique commerciale de son périmètre et contribue à l'optimisation de sa performance commerciale et sa rentabilité.

Activités visées :

Le manager d'établissement marchand met en œuvre une démarche de maîtrise des risques professionnels en cohérence avec la politique des ressources humaines de l'entreprise, applique les mesures de prévention spécifiques aux activités et contrôle leur application par les équipes.

Le manager d'établissement marchand analyse les résultats et partage les informations avec l'équipe lors des briefings, des débriefings et des réunions d'équipe. Il élabore les plannings de travail en tenant compte d'éventuels besoins spécifiques de collaborateurs en situation de handicap et suit la réalisation des tâches. Il veille au développement des compétences des collaborateurs et peut, au besoin, animer des actions de professionnalisation opérationnelles. Il identifie les besoins en ressources humaines de son périmètre, contribue à la sélection des candidatures et s'assure du bon déroulement de la période d'essai. Le cas échéant, il contribue à l'étude des adaptations du poste de travail pour les collaborateurs en situation de handicap.

Il analyse les données relatives aux stocks, aux prévisions de ventes, aux tendances du marché et aux capacités de stockage afin d'anticiper les besoins en approvisionnement de son périmètre. Il réceptionne les produits avec l'équipe et participe au stockage. Il applique et fait appliquer les consignes découlant de la démarche RSE de l'enseigne concernant la gestion des stocks, la valorisation des déchets et la réduction du gaspillage. En fonction des consignes de sa hiérarchie, il peut contribuer à la sensibilisation des équipes aux enjeux de la transition écologique dans le secteur de la distribution ou plus particulièrement dans l'établissement marchand.

Le manager d'établissement marchand participe à l'amélioration de l'expérience client dans son périmètre. Il sensibilise l'équipe à la qualité d'accueil du client en situation de handicap et à la prise en compte de ses éventuels besoins spécifiques. Afin d'améliorer l'attractivité et l'aspect commercial de son périmètre, il organise l'implantation de l'offre de produits et de services et les opérations commerciales, les met en œuvre avec l'équipe et analyse les résultats commerciaux et budgétaires des implantations. Il met en avant l'offre de produits et de services, développe des argumentaires adaptés et propose des solutions pour améliorer la satisfaction client.

Le niveau d'autonomie et de responsabilité du manager d'établissement marchand varie selon la taille de l'établissement et l'organisation de l'entreprise.

Le manager d'établissement marchand exerce son activité dans le respect des politiques RH et RSE de l'entreprise, sous la responsabilité de sa hiérarchie à laquelle il rend compte. Il peut être force de proposition auprès sa hiérarchie.

En cas d'imprévus ou de dysfonctionnements, il réagit rapidement, modifie ses priorités, s'adapte à la situation et alerte sa hiérarchie et les services internes. En concertation avec l'ensemble des acteurs concernés, il met en œuvre un plan d'actions adapté.

Le manager d'unité marchande communique par écrit et oralement avec sa hiérarchie, l'équipe et les services internes et externes de l'entreprise. Il est en contact direct avec le client, les agents de sécurité et le personnel de maintenance.

Selon la zone de chalandise, il peut utiliser l'anglais ou une autre langue étrangère dans ses échanges.

En fonction des contraintes de l'activité, des fluctuations clients et aléas, ses horaires de travail peuvent être décalés et des astreintes sont possibles. Il peut être amené à travailler le dimanche et certains jours fériés. Généralement, l'emploi s'exerce dans un environnement bruyant et nécessite de nombreux déplacements dans l'espace de vente. Les variations de température peuvent être importantes. Le manager d'établissement marchand peut être amené à participer aux tâches de manutention, pour lesquelles le port d'équipements de protection est requis.

Compétences attestées :

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

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

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.

Modalités d'évaluation :

Mise en situation professionnelle : 04 h 00 min

Tous les candidats passent cette épreuve en même temps, en présence d'un surveillant.

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas.

L'étude de cas se déroule dans un contexte d'un établissement marchand fictif.

A partir de consignes, le candidat réalise différents travaux en lien avec l'activité « Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand ».

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires
- d'un dossier numérique comprenant les maquettes préétablies nécessaires

Le candidat effectue ces travaux sur un poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur)
Il imprime ses travaux.

Le jury évalue les travaux du candidat avant l'entretien technique.

Entretien technique : 01 h 30 min

L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle.

Il comporte trois parties :

- Pendant 30 minutes, le candidat prépare la présentation de ses travaux réalisés pendant la mise en situation. La présence du jury n'est pas requise, un surveillant est présent
- Pendant 10 minutes, le candidat présente son travail au jury
- Pendant 50 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec l'étude de cas de la mise en situation professionnelle

Questionnement à partir de production(s) : 02 h 10 min

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.

En amont de l'épreuve, le candidat réalise :

- un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand »
- un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand »

Le jury prend connaissance des deux documents avant le questionnement.

- Pendant 20 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand »
- Pendant 40 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec les productions du candidat
- Pendant 25 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Manager l'équipe sous sa responsabilité au sein de l'établissement marchand »
- Pendant 45 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec les productions du candidat

Entretien final : 00 h 15 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 07 h 55 min

Blocs de compétences

RNCP41853BC01 - Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<p>Présentation d'un projet réalisé en amont de la session : 00 h 25 min</p> <p>En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand »</p> <p>Le jury prend connaissance du document avant l'entretien technique.</p> <p>Pendant 25 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Manager l'équipe sous sa responsabilité dans l'établissement marchand »</p> <p>Entretien technique : 00 h 45 min</p> <p>Pendant 45 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.</p> <p>Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec les productions du candidat.</p> <p>Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 01 h 10 min</p>

RNCP41853BC02 - Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<p>Mise en situation professionnelle : 04 h 00 min</p> <p>Tous les candidats passent cette épreuve en même temps, en présence d'un surveillant.</p> <p>La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte d'un établissement marchand fictif.</p> <p>A partir de consignes, le candidat réalise différents travaux en lien avec l'activité « Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand ».</p> <p>Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ; - d'un dossier numérique comprenant les maquettes préétablies nécessaires. <p>Le candidat effectue ces travaux sur un poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).</p> <p>Il imprime ses travaux</p> <p>Le jury évalue les travaux du candidat avant l'entretien technique.</p> <p>Entretien technique : 01 h 30 min</p> <p>L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle.</p> <p>Il comporte trois parties :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pendant 30 minutes, le candidat prépare la présentation de ses travaux réalisés pendant la mise en situation. La présence du jury n'est pas requise, un surveillant est présent. - Pendant 10 minutes, le candidat présente son travail au jury. - Pendant 50 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec l'étude de cas de la mise en situation professionnelle.

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
	Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 05 h 30 min

RNCP41853BC03 - Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<p>Présentation d'un projet réalisé en amont de la session : 00 h 20 min En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand ». Le jury prend connaissance du document avant l'entretien technique.</p> <p>Pendant 20 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre d'activité ».</p> <p>Entretien technique : 00 h 40 min Pendant 40 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec les productions du candidat.</p> <p>Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 01 h 00 min</p>

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Le titre professionnel est composé de trois blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Secteur d'activité et type d'emploi

Secteurs d'activités :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoce interentreprises
- Commerce à distance
- Autre établissement marchand

Type d'emplois accessibles :

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager d'univers commercial
- Manager de rayon fabrication alimentaire/frais
- Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec
- Responsable/animateur
- Responsable de magasin
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef de rayon
- Responsable de boutique
- Gérant de magasin

- Responsable de succursale
- Responsable de point de vente
- Responsable de département

Code(s) ROME :

- D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires
- D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires
- D1508 - Encadrement du personnel de caisses
- D1509 - Management de département en grande distribution

Références juridiques des réglementations d'activité :

Voie d'accès

Le cas échéant, prérequis à l'entrée en formation :

Le cas échéant, prérequis à la validation de la certification :

Arrêté du 4 décembre 2025 relatif au titre professionnel de manager d'établissement marchand

Art. 6.

I. – Le candidat qui se présente à une session d'examen du titre professionnel de manager d'établissement marchand ou à une session d'examen d'un des certificats de compétences professionnelles qui le constituent réalise, dans les conditions précisées par le référentiel d'évaluation, un dossier à présenter lors de la session d'examen.

Le jury prend connaissance du dossier avant la session d'examen.

II. – Le candidat issu d'un parcours de formation réalise ce dossier à partir d'une période en entreprise obligatoire dont la durée minimale totale est de :

1°- 280 heures pour le titre professionnel;

2°- 140 heures pour le certificat de compétences professionnelles «Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand»;

3°- 140 heures pour le certificat de compétences professionnelles «Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand».

La période en entreprise est obligatoire pour se présenter aux épreuves du titre ou du certificat de compétences professionnelles.

Les périodes en entreprise peuvent être réalisées dans une ou plusieurs structures.

Le candidat présente une preuve de ces périodes en entreprise, à l'ouverture de la session d'examen, auprès du responsable de session d'examen qui en conserve une copie dans le dossier du candidat.

La période en entreprise est incluse dans le temps de travail en entreprise pour le candidat en contrat d'alternance.

III. – Le candidat qui se présente à une session d'examen par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE) réalise le dossier à partir de son activité professionnelle.

Pré-requis distincts pour les blocs de compétences :

Non

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys	Date de dernière modification
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	-	-

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys	Date de dernière modification
En contrat d'apprentissage	X		Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre (Art. R 338-6 du Code de l'Éducation).	-
Après un parcours de formation continue	X		Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre (Art. R 338-6 du Code de l'Éducation).	-
En contrat de professionnalisation	X		Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre (Art. R 338-6 du Code de l'Éducation).	-
Par candidature individuelle		X	-	-
Par expérience	X		Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre (Art. R 338-6 du Code de l'Éducation).	-

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Certifications professionnelles enregistrées au RNCP en correspondance partielle :

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences en correspondance partielle
RNCP41853BC01 - Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand	<u>RNCP38362 - BTS - Management commercial opérationnel</u>	RNCP38362BC04 - Management de l'équipe commerciale

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences en correspondance partielle
RNCP41853BC03 - Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand	<u>RNCP38362 - BTS - Management commercial opérationnel</u>	RNCP38362BC03 - Gestion opérationnelle

Anciennes versions de la certification professionnelle reconnues en correspondance partielle :

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences en correspondance partielle
RNCP41853BC01 - Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand	<u>RNCP38676 - TP - Manager d'unité marchande</u>	RNCP38676BC03 - Manager l'équipe de l'unité marchande
RNCP41853BC02 - Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand	<u>RNCP38676 - TP - Manager d'unité marchande</u>	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	<u>RNCP38676 - TP - Manager d'unité marchande</u>	RNCP38676BC02 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Base légale

Référence au(x) texte(s) réglementaire(s) instaurant la certification :

Date du JO/BO	Référence au JO/BO
30/12/2025	Décret n° 2016-954 du 11 juillet 2016 relatif au titre professionnel délivré par le ministre chargé de l'emploi Arrêté du 22 décembre 2015 modifié relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministre chargé de l'emploi Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen pour l'obtention du titre professionnel du ministre chargé de l'emploi Arrêté du 21 juillet 2016 relatif aux modalités d'agrément des organismes visés à l'article R.338-8 du code de l'éducation

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO/BO	Référence au JO/BO
04/12/2025	Arrêté du 4 décembre 2025 relatif au titre professionnel de manager d'établissement marchand

Date de publication de la fiche	09-01-2026
Date de début des parcours certifiants	03-03-2026
Date d'échéance de l'enregistrement	02-03-2031
Date de dernière délivrance possible de la certification	02-03-2032

Pour plus d'informations

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2024	1788	17	76	65	68
2023	1380	20	78	66	67
2022	1533	4	73	62	74

Lien internet vers le descriptif de la certification :

www.travail-emploi.gouv.fr

Liste des organismes préparant à la certification :

[Liste des organismes préparant à la certification](#)

Certification(s) antérieure(s) :

Code de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
<u>RNCP38676</u>	TP - Manager d'unité marchande

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

[Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation](#)