



DURÉE / DATES

455 heures / 1 an

Du 06/07/2026 au 05/07/2027

Rythme : 3 semaines en entreprise et
1 semaine par mois en Formation



PUBLIC

Contrat d'apprentissage, contrat
professionnalisation, dispositif
Pro-A



PRÉREQUIS

Titulaire d'un diplôme au minimum
de niveau 4 (BAC) et justifier d'une
expérience professionnelle dans le
commerce ou le management.

CERTIFICATION

Titre professionnel délivré par le
ministère du travail du plein emploi
et de l'insertion, enregistré le
09/01/2026

Code RNCP : 41853



**MODALITÉ ET
DÉLAI D'ACCÈS**

voir sur notre site internet :
www.equinoxe-guyane.com



FINANCEMENT

Financement Entreprise/OPCO
(Alternance).
Nous contacter pour tout autre
type de financement
(CPF-France Travail...).



TARIF

Coût parcours fixé par France
Compétences

CONTACTS

Cayenne

0594 28 22 35

St Laurent du Maroni

0594 27 93 02

Kourou

0594 32 49 05

Formation accessible aux personnes en
situation de handicap.

Un accompagnement spécifique peut être engagé

(voir sur notre site internet :

www.equinoxe-guyane.com).

LE MÉTIER

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

OBJECTIFS

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.

PROGRAMME

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.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodologie active et participative,

Alternance entre exposés théoriques, exercices, travaux dirigés études de cas, Suivi stagiaire. Méthodologie de conception du dossier professionnel et préparation de la mise en situation professionnelle, Groupe de 10 à 15 stagiaires/alternants.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en cours de formation (ECF) en centre

Réalisation d'un dossier professionnel montrant les applications concrètes effectuées en entreprise,

Mise en situation face à un jury de professionnels

VALIDATION

Certification obtenue par la validation des blocs de compétences en fin de parcours, Qualification partielle : Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences (CCP).

DÉBOUCHÉS

Chef de rayon

Manager d'espace commercial

PASSERELLE

Gérant de magasin

Gestionnaire de centre de profit

POURSUITE D'ÉTUDES

Licence Pro Marketing et commerce

Bachelor Responsable du Développement Commercial