



Ecole de Commerce de la Filière Automobile

- 45^e promotion
- Avril 2026 à Avril 2027

Titre Professionnel
MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND



Les objectifs de la formation

- **Former en un an de futurs collaborateurs responsables, dynamiques et volontaires**
- **Apporter** à votre collaborateur des compétences opérationnelles et pratiques en gestion, management et commerce et lui permettre de :
 - **Développer les ventes et rentabiliser le CA existant** de son activité
 - **Comprendre, suivre et analyser les chiffres de son activité et rendre compte**
 - Mettre en œuvre **des plans d'actions commerciales et des méthodes d'animation et de management d'équipe**
- **Apporter une formation de qualité** en alternance avec l'entreprise et reposant sur une démarche pédagogique originale et des méthodes adaptées au terrain
- **Impliquer le stagiaire** dans un cursus de formation validé par la délivrance d'un titre certifiant.

Le programme

1. LE COMMERCE

Objectifs :

- Connaître son environnement professionnel : le marché de la Rechange
- Organiser la présentation commerciale des produits automobiles dans le magasin
- Suivre les flux de marchandises, gérer et optimiser les stocks
- Dynamiser les ventes des produits avec un plan d'action commerciale adapté à son périmètre (agence, zone chalandise, atelier, etc.), garantir la qualité du service client
- Gérer les réclamations du client

2. LA GESTION

Objectifs :

- Comprendre et analyser l'exploitation
- Analyser ses résultats économiques et bâtir des plans d'action pour atteindre les objectifs de l'entreprise
- Etablir les prévisions économiques de son activité en tenant compte des préconisations de l'entreprise et de son marché potentiel

3. LE MANAGEMENT

Objectifs :

- Planifier, organiser, animer l'activité de son équipe
- Gérer son équipe de collaborateurs
- Mener, animer et faire adhérer l'équipe aux projets commerciaux de l'entreprise
- Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

L'organisation

15 sessions, 33 jours de formation, 249 heures.
2,5 jours par mois en présentiel à la Feda à Paris et dans toute la France ainsi que 8 sessions d'une demi-journée en visioconférence

Prérequis et démarche pédagogique

- **Enseignements académiques appliqués à la pièce de rechange automobile**
- Pas de prérequis, seuls seront retenus les critères de motivations personnelles des candidats
- Acquisition de savoir-faire au travers de retours d'expérience, études de cas et mises en situation professionnelle
- Acquisition d'un état d'esprit « Ecole / Profession » qui caractérise tous les anciens de l'ECFA
- Utilisation des méthodes et des outils adaptables directement au marché de la Rechange

Evaluation et certification

- Des outils de suivi et d'évaluation des compétences en cours de formation par les formateurs
- Projet personnel d'application se concrétisant par la rédaction et la soutenance d'un **mémoire professionnel (projet d'amélioration)**
- Une évaluation finale des compétences acquises devant un jury de professionnels
- Possibilité de valider chaque bloc de compétence (commerce, gestion, management) individuellement
- Obtention du certificat ECFA et d'un titre professionnel de niveau V **délivré par le Ministère du Travail (équivalence bac+2)** « Manager d'Etablissement Marchand », code RNCP 41853, échéance de l'enregistrement : 02.03.2031

Tarif et financement

- Le montant de la formation s'élève à 14.193 € HT
- Financement :
 - Finançaible via l'OPCO
 - Eligible au CPF

Témoignages

Karine MONTY, ECFA 39. Responsable du développement et de l'animation des Réseaux AUTODISTRIBUTION / HUBERT

Parlez-nous de votre expérience ECFA

J'ai intégré le secteur de la distribution automobile en septembre 2012 en rejoignant le groupe HUBERT. Souhaitant consolider mes compétences, j'ai repris mes études et effectué un BTS technico-commercial et une licence Responsable développement commercial en apprentissage au sein de l'entreprise THOME pendant trois ans. À l'issue de ce parcours, j'ai été embauchée en CDI en tant que responsable de secteur, attachée technico-commerciale.

Après plusieurs années d'expérience, j'ai souhaité franchir une nouvelle étape dans mon parcours professionnel. Encouragée par mon dirigeant, j'ai intégré la formation ECFA avec l'objectif de développer mes compétences managériales et stratégiques afin d'accompagner efficacement la croissance des réseaux du groupe.

L'ECFA a été un véritable accélérateur de développement professionnel. Cette formation m'a permis de prendre de la hauteur sur mes missions, de structurer ma vision du développement de réseau et de renforcer mes capacités d'animation et d'accompagnement des équipes commerciales. Les apports concrets, directement applicables sur le terrain, m'ont aidée à gagner en assurance et en légitimité dans mes fonctions.

Cette formation a joué un rôle déterminant dans mon parcours personnel. Durant l'ECFA, j'ai mené de front ma formation et une grossesse, un défi qui a renforcé ma détermination. Grâce au cadre bienveillant, au soutien des formateurs et à la solidarité entre participants, j'ai pu démontrer qu'il est possible de concilier évolution professionnelle, leadership féminin et parcours de vie.



Sylvain COMETTI, ECFA 39. Directeur opérationnel ALLIANCE AUTOMOTIVE groupe Eco Pièces Auto à Béthune (62)

Qu'avez-vous retenu de cette formation ?

Depuis début 2019, j'ai eu l'opportunité d'évoluer au sein du groupe AAG où de toutes nouvelles missions m'ont été confiées, avec un apprentissage sur le tas...

Mon inscription à l'ECFA est arrivée au bon moment, et je ne regrette en rien cette formation !

Management, gestion des stocks, finances et RH sont les thèmes dispensés par des formateurs du métier qui nous accompagnent tout au long de ce cursus et qui à travers leur savoir et leur expérience me permettent aujourd'hui d'aborder mes missions quotidiennes plus aisément, en particulier en ce qui concerne la relation avec mes collaborateurs et la partie financière du métier. La finance, en adéquation avec mon poste, a été le thème révélateur de l'ECFA !





Jérémie RENAUD, ECFA 41. Chef des ventes GROUPAUTO

Pourquoi avoir choisi cette formation ?

J'ai suivi des formations tout au long de ma carrière et celle-ci m'avait été recommandée. Dans un premier temps, je me suis dit que cela allait être compliqué de s'organiser mais, finalement, cela a été un atout en termes de gestion du temps...

Cette formation est la seule qui intègre divers items tels que le management, la gestion (stock et exploitation) et la finance (lecture de comptes d'exploitation).

Chacun d'entre eux est vraiment intéressant, complet, et on découvre certains aspects inédits (le rayonnage et ses subtilités) management (recrutement et annonces de recherches d'employés) etc. Les échanges et expériences de chacun nous font avancer et les outils servent après la formation.

Avec du recul, cette formation m'a apporté une vraie satisfaction personnelle et une reconnaissance car je n'avais qu'un bac professionnel en carrosserie, ainsi que la fierté de mes proches. Sur le côté professionnel, cette formation est un véritable atout et si je devais la refaire aujourd'hui, ça serait avec grand plaisir car les formateurs sont bienveillants et pédagogues en plus d'être professionnels. On y fait de belles rencontres et on évolue vraiment.

Merci à eux tous, formateurs et équipe de la FEDA !

Pour couronner le tout, un groupe ECFA 39 de 6 personnes, d'univers et groupements concurrents, avec qui des liens d'amitié sont nés ! »

Que devient-on après l'ECFA ?

L'ECFA représente :

- Près de 300 élèves (269 diplômés)
- 150 entreprises (dont 8 équipementiers automobiles)
- 44 promotions
- 19 % personnes sont devenues responsables d'entreprises de la profession (Distribution de pièces de rechange, Centres Autos)
- 73 % occupent des postes d'encadrement au sein des entreprises de la Distribution dont :
 - Responsables de Centre de Profit (par activités Auto-PL / par secteur géographique)
 - Responsable de magasins
 - Responsable commercial / Responsable des ventes
 - Directeur opérationnel au sein de groupements d'achat de la profession,
 - Responsable Formation d'un grand distributeur à vocation nationale et internationale
 - Responsable Communication / Formation au sein de l'organisation professionnelle de la profession
 - Autre fonction d'encadrement
- 7 % ont réorienté leur parcours professionnel dont :
 - Fonction commerciale en amont chez l'équipementier automobile
 - Fonction d'encadrement dans un réseau d'un constructeur automobile
 - Agent commercial dans la fourniture d'équipements pour l'automobile
 - Création d'affaires dans divers secteurs d'activités (Phoning, Logistique, Moto, ...)
- 1 % sont aujourd'hui en retraite

Equivalence BAC + 2 / Passerelles vers d'autres certifications : aucune

La FEDA s'engage à répondre au mieux à l'accueil de chaque participant en situation de handicap en prenant en compte sa situation personnelle.

Pour toute information, contactez notre référente handicap : ecarpentier@feda.fr.

Contact ECFA : ecarpentier@feda.fr - 01 42 60 69 48

ECFA – MEM

Ecole de Commerce de la Filière Automobile

Je soussigné.e

Nom.....Prénom.....
Fonction.....
Entreprise
Effectif * ☐ - 10 salariés ☐ 10 à 20 salariés ☐ + 20 salariés
N° de Siret
Adresse
Ville Code postal
Tél.
Courriel

Demande l'inscription de

Nom : Prénom.....
Fonction :
Courriel :Tel :

À la prochaine **Promotion 2026/2027 de l'ECFA-MEM** ☐

Et m'engage à régler le coût pédagogique du cursus de Formation
soit **14 193 € HT**

☐ par chèques bancaires à l'ordre de l'AFCODMA *

☐ par l'intermédiaire d'un organisme Collecteur payeur :

Raison sociale de l'organisme

Adresse

Ville Code postal

Tel.

☐ Vous souhaitez porter à notre connaissance une situation de handicap
qui nécessite une adaptation de la formation

(Merci de cocher la case de votre choix).

* cocher la case correspondante

Précision : l'AFCODMA ne déclenche une
facturation qu'à l'issue de chaque session
de formation et après avoir vérifié que le
stagiaire ait bien signé la feuille
d'émargement du stage.

L'obtention du diplôme est soumise à évaluation.

Signature et cachet de l'entreprise

2026
2027