

Responsable d'Établissement Marchand



Niveau 6
(équivalent Bac +3)



12 mois
455 heures



100% distanciel

Le responsable d'établissement marchand est responsable de la gestion globale d'un établissement marchand, qu'il s'agisse d'un magasin physique ou d'une boutique en ligne. Ses compétences englobent la gestion des stocks, le marketing, les ventes, le service client, la veille et l'utilisation de technologies telles que l'intelligence artificielle pour anticiper les besoins changeants des clients. Dans le respect des réglementations en vigueur et de la stratégie commerciale de l'enseigne, le responsable d'établissement marchand pilote l'activité de l'établissement marchand afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client et d'optimiser la rentabilité de l'établissement marchand.

Objectifs généraux de la formation

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier Responsable d'Établissement Marchand et valider le Titre Professionnel de niveau 6 (équivalent à un BAC + 3).

Certification professionnelle délivrée par le Ministère du Travail et publiée le 22/02/24. (date d'échéance de l'enregistrement le 03/03/29). En cas de réussite partielle à l'examen, des certificats de compétences professionnelles (CCP) sont délivrés par blocs. Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38666/>

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

- coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand,
- contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand,
- manager les salariés de l'établissement marchand.

Objectifs spécifiques de la formation

- **CCP 1 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand**
 - Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand
 - Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand
 - Bâtir et développer l'expérience client
- **CCP 2 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand**
 - Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne
 - Etablir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand
 - Analyser les performances de l'établissement marchand et définir les actions correctives
- **CCP 3 : Manager les salariés de l'établissement marchand**
 - Piloter les processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'établissement marchand
 - Optimiser la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés de l'établissement marchand
 - Manager l'activité quotidienne de l'établissement marchand et favoriser la cohésion des équipes
 - Mobiliser les équipes dans la gestion des projets de l'établissement marchand

Programme de la formation (455 heures)

La formation se décompose ainsi :

- 5 modules pédagogiques de 5 semaines chacun en visioconférence avec nos formateurs experts pour acquérir les fondamentaux de la formation > 125h
 - Gestion efficace de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique
 - Élaboration et gestion d'offres commerciales compétitives
 - Excellence de l'expérience client et fidélisation
 - Stratégie d'entreprise et optimisation de la performance
 - Leadership avancé et gestion des équipes
- 1 module de préparation à la certification + certification de 6 semaines, après les 5 modules pédagogiques > 30h
- 5 sessions de Masterclass de 2 semaines chacune en visioconférence pour travailler son savoir-être, aborder les spécificités du métier et sortir du cadre rigide de l'apprentissage classique > 50h
- des sessions de mises en situation type, d'auto-évaluation et d'autonomie en e-learning tout au long de l'année > 96h
- Suite Google (Doc, Slide, Sheets) > 60h
- Formation en situation de travail > 80h
- Rédaction du dossier professionnel > 14h

Profil des candidats

Pour qui ?

- Demandeurs d'emplois
- Salariés
- Apprentis

Pré-requis obligatoires :

- Niveau Bac +2 et 1 an d'expérience dans le secteur
- Niveau Bac +1 et 2 ans d'expérience dans le secteur

Pré-requis souhaités :

- Goût et aptitudes pour les responsabilités managériales, le commerce et la gestion d'équipe
- Avoir la direction effective ou future d'une entreprise
- Bonnes capacités rédactionnelles, aisance à l'oral, bonnes connaissances bureautiques (pratique des logiciels Word/Excel/ Powerpoint ou équivalent)

Code RNCP : 38666

Débouchés et suite du parcours

Types d'emplois accessibles :

- Gestionnaire de centre de profit
- Directeur de magasin
- Responsable de point de vente
- Responsable e-commerce

Poursuite du parcours :

- Master 1 Management (Bac +4)

Passerelles : non précisé Se référer à la fiche RNCP sur le site France Compétences
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38666>

Tarif et prise en charge

- Tarif pour le/la candidat(e) : 100% pris en charge
- Tarif pour l'organisme financeur : à partir de 7 450€ (montant minimum pour un contrat d'apprentissage fixé sur la base du référentiel France compétence au 04/09/24, 0% reste à charge pour l'entreprise).

Plusieurs dispositifs existent pour faire financer une formation. Ils dépendent de la situation du candidat et de l'entreprise.

Si vous souhaitez des informations plus détaillées sur les financements et les prises en charge, veuillez contacter notre service commercial :

- david.angles@synergy-global.fr
- amandine.baunaud@synergy-global.fr

Modalités d'accès et de délai

• Accessibilité :

- Recrutement toute l'année
- Entrées et sorties toutes les 7 semaines, en dehors des périodes de fermeture (vacances de Noël et vacances d'été)
- Test de validation des pré-requis et test de positionnement

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Pour plus d'informations et d'accompagnement, veuillez-vous rapprocher de nos assistants référents en contactant hello@synergy-school.fr

• Rythme, horaire et durée de la formation :

- **Rythme du contrat d'alternance** : 1 jour hebdomadaire en formation, 4 jours en entreprise
- **Horaire de la formation** : de 9h à 11h30 - de 14h30 à 17h
- **Durée de la formation** : 455h sur 12 mois

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance entre travail en entreprise (4j / semaine) et formation en distanciel (1j/ semaine)
- Classes virtuelles
- Supports de formation conçus et mis à disposition par les formateurs Études de cas, exercices pratiques, mises en situation
- Quizz, questionnaires en ligne
- Vidéos
- Modules e-learning

Pour vous accompagner dans votre formation, nous recrutons les meilleurs formateurs et experts dans les différents domaines de compétences sur lesquels vous montez en compétences.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)
- Dossier professionnel et ses annexes éventuelles Les résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation
- Entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé
- Livret de suivi des compétences évaluées en entreprise
- Grille d'évaluation des acquis tout au long de la formation

Modalités de validation

- Un parchemin pour l'obtention du Titre complet ou un livret de certification (CCP) pour la réussite partielle à l'examen sont attribués aux candidats.

Modalités d'examen Final (6h55)

• Mise en situation professionnelle : 4h

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas qui se déroule dans le contexte d'un établissement marchand fictif.

A partir de consignes, le candidat réalise différents travaux en lien avec l'activité « Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand ».

• Entretien technique : 1h

Le candidat prépare la présentation de ses travaux. Le jury questionne le candidat sur la base de sa présentation, afin de s'assurer de la maîtrise des compétences.

• Questionnement à partir de productions : 1h40

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 aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand » ; un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Manager les salariés de l'établissement marchand ».

Lors de l'examen, le jury prend connaissance des dossiers imprimés avant la présentation du candidat. Le candidat présente l'ensemble au jury.

• Entretien final : 15 minutes

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury vérifie la compréhension du métier et de son contexte d'exercice par le candidat.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 6 h 55 minutes