



RESPONSABLESSEMENT MARCHAND NIVEAU 6 – RNCP 38666

EN CONTRAT D' APPRENTISSAGE

POUR VOUS INSCRIRE :

Session : Deux 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
emilie.ruaud@acfoeo.fr
01 34 26 07 17 afin de définir un rdv

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

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 : 12 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
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 à 30 ans

Tarif : Le coût de la formation et la rémunération de l'apprenant sont à charge par l'employeur et sans frais d'inscription

VALIDATION ET DEBOUCHES

Validation : Titre pro REM certifié par le Ministère du travail du plein emploi et **03/03/2024 + Attestation de suivi de formation**

Emploi : Gérant de magasin / Gestionnaire de centre de profit / Directeur de magasin / Directeur de grande surface / Responsable de magasin ...
Poursuites : ~~Master Marketing~~ et vente, ~~Master Ingénieur d'Affaire~~ digital Business ...
Taux d'insertion global ~~à l'absence~~ d'information à ce jour
Taux d'insertion dans ~~les 2 mois~~ et ~~2 ans~~ d'absence d'information à ce jour



PRÉREQUIS :

Etre titulaire d'un **titre professionnel de niveau 5** Justifier une expérience professionnelle d'un an minimum en **management commercial** en l'absence de Bonne expression orale, sens de la communication, goût pour les chiffres
Capacité à encadrer, diriger, décider
Avoir signé un contrat d'apprentissage avec un employeur pour démarrer la formation

OBJECTIFS :

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du **métier de responsable d'établissement marchand** Coordonner et améliorer l'activité de l'établissement marchand
Contribuer aux orientations stratégiques et optimiser la performance commerciale de l'établissement marchand
Manager les salariés de l'établissement marchand
Valider un titre professionnel de niveau 6 (bac + 3) sur l'ensemble des blocs de compétences et acquérir une expérience professionnelle dans la direction commerciale

PROGRAMME : 406 h



Intégration dans le parcours (7h)

CCP1 : Coordonner et améliorer l'activité de l'établissement marchand (140h)
Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand
Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand

Bâtir et développer l'expérience commerciale de l'établissement marchand

CCP 2 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'établissement marchand (105h)

Contribuer aux orientations stratégiques de l'établissement marchand
Etablir et présenter les prévisions de performance 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 (154h)

Piloter les processus de recrutement 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

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Avant la formation : tests de positionnement + entretien

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

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