



# RESPONSABLE D'ÉTABLISSEMENT 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](mailto:avenir@cfa95.fr)  
[emilie.ruaud@acfoeo.fr](mailto:emilie.ruaud@acfoeo.fr)

**01 34 26 07 17** afin de définir un rdv

**Délai d'accès à la formation :** entrée en formation dès validation du contrat par l'OPCO

**Vous êtes en situation de handicap ?**

Site accessible aux PSH - Pour toute question, merci de contacter par mail Christele Scapolan : [christele.scapolan@acfoeo.fr](mailto:christele.scapolan@acfoeo.fr)

### ■ MODALITÉS :

**Durée :** 14 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 de 16 à 30 ans

**Tarif :** Le coût de la formation et la rémunération de l'apprenant sont pris en charge par l'employeur – aucun frais d'inscription

### ■ VALIDATION ET DEBOUCHES

**Validation :** Titre pro REM certifié par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion depuis le 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 d'études :** Master Marketing et vente, Mastere Ingénieur d'Affaires, Mastere Marketing et digital Business...

**Taux d'insertion global à 6 mois :** absence d'information à ce jour

**Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois et 2 ans :** absence d'information à ce jour



### PRÉREQUIS :

- Être titulaire d'un **BTS** ou d'un **titre professionnel de niveau 5**
- Justifier d'une expérience professionnelle **d'un an minimum en management commercial** en l'absence de diplôme
- 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 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

**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 : 455 h



- **Intégration dans le parcours (7h)**
- **CCP1 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand (154h)**  
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 (133h)**  
Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne  
Établir et présenter les prévisions 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 (161h)**  
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

### 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