



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
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

■ 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

En 2025 : 34 stagiaires inscrits

Taux de rupture de contrat : 9%

Taux d'abandons : 17%

Taux de satisfaction : 94%

Taux de présentation au titre : 100%

Taux de réussite : 100%

Taux d'insertion dans l'emploi : 18%

Taux de poursuites d'études : 73%



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