

Responsable d'Établissement Marchand

Titre professionnel de niveau VI – RNCP38666

Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion

Contexte :

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 :

- 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.
- 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.
- 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.

Public visé : La formation est ouverte à tout public (demandeurs d'emploi, salariés) souhaitant évoluer dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Prérequis et modalités d'accès :

- Attester d'un Bac +2 ou d'une certification équivalente pour entrer en 3ème année.
- Evaluation de la motivation et des acquis en lien avec la formation visée.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

Alternance de contenu théorique et de mise en pratique

Evaluation en cours de formation (ECF)

Dossier professionnel

Examen de certification devant un jury final pour l'obtention du Titre Professionnel Responsable d'Etablissement Marchand de niveau VI du Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

Possibilité de validation par blocs de compétences.

Durée et horaires

- 12 mois en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.
- 1 jour de formation et 4 jours d'apprentissage en entreprise par semaine

Tarif

- En attente des tarifs de France Compétence
- Pris en charge par l'OPCO de la branche dans le cas d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Equipe pédagogique

Nos formateurs possèdent une expertise et une expérience avérée dans leur domaine.

Siège social

CFA Institut des Métiers Network
260 rue du Puech Radier, 34970
Lattes

Nous contacter : 04.11.93.11.20 /
pedagogie@i2mc-formations.fr

Compétences visées :

Nous avons la possibilité de vous faire valider un ou des blocs de compétences.

CCP1 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand.

CCP2 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand.

CCP3 : Manager les salariés de l'établissement marchand.

Plan de formation (455 heures au total)

Intégration

- Découverte emploi, formation, alternance

Module 1 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

- I. Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand.
 - L'analyse des données de la chaîne d'approvisionnement est pertinente.
 - Les données sont recueillies de manière efficace.
 - La chaîne d'approvisionnement est planifiée, organisée, dirigée et contrôlée.
 - La réglementation de la chaîne d'approvisionnement est respectée.
 - Les mesures de prévention sont respectées.

- Les réajustements en cas d'écart sont pertinents.
- II. Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand.
- L'analyse des données permet de déterminer une offre produits adaptée à l'établissement marchand.
 - La rentabilité de l'établissement marchand est optimisée.
 - L'offre produit est adaptée à l'établissement marchand.
 - L'offre promotionnelle est pilotée.
 - Le merchandising est piloté.
- III. Bâtir et développer l'expérience client.
- Le choix des données en lien avec l'expérience client est pertinent.
 - Le choix des données prend en compte d'éventuelles situations de handicap chez le client.
 - Les données sont régulièrement analysées.
 - Les résultats de l'analyse sont communiqués aux salariés dans un langage adapté.
 - Les observations des salariés concernant les résultats de l'analyse sont recueillies.
 - Les besoins des clients sont identifiés.
 - Les processus de l'établissement marchand sont adaptés si nécessaire.
 - Les mesures prises améliorent l'expérience globale du client.

Module 2 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne afin d'optimiser la performance économique de l'établissement marchand

- I. Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne.
- Les propositions apportées aux différentes stratégies sont étayées par des arguments solides.
 - Les propositions apportées aux différentes stratégies prennent en compte la vision à moyen terme, les missions, la capacité financière, la pertinence, l'acceptabilité et la faisabilité des orientations définies.
 - La définition des objectifs et des priorités est pertinente.
 - Les objectifs et les priorités prennent en compte les ressources financières, matériels, humaines et techniques à mobiliser.
 - Les éléments à apporter aux équipes sont sélectionnés et préparés afin d'obtenir leur adhésion.
- II. Etablir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand.
- Les prévisions budgétaires prennent en compte les données.
 - Les prévisions budgétaires sont établies suivant une méthodologie adaptée.
 - La présentation prévisionnelle respecte les consignes.
 - Les choix sont argumentés et s'appuient sur l'analyse des données disponibles.
 - Les éléments sélectionnés et les arguments retenus pour présenter les orientations stratégiques aux équipes favorisent leur adhésion.
- III. Analyser les performances de l'établissement marchand et définir des actions correctives.
- Les analyses sont faites suivant une méthodologie adaptée.
 - L'analyse tient compte des objectifs fixés et des événements internes et externes passés et à venir.
 - Des actions correctives permettant l'atteinte des objectifs sont mises en œuvre.
 - Les leviers d'action et les ajustements permettent la mise en place des actions correctives.
 - Les modalités de la mise en œuvre des actions en correctives sont définies.

Module 3 : Manager les salariés de l'établissement marchand

- I. Piloter les processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'établissement.
 - Les compétences internes sont identifiées.
 - Les besoins en ressources humaines sont identifiés en tenant compte des facteurs intervenant dans un projet de recrutement.
 - La mise en œuvre du processus de recrutement est pilotée.
 - Les tuteurs potentiels sont identifiés.
 - Le bon déroulement du tutorat est suivi.
 - La mise en œuvre du parcours d'intégration du salarié est supervisée.
 - L'intégration du salarié en situation de handicap est suivie et la pertinence des aménagements du poste de travail est régulièrement vérifiée.
- II. Optimiser la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés de l'établissement marchand.
 - La satisfaction des salariés par rapport aux actions proposées est évaluée.
 - L'efficacité des plans d'accompagnement individuels et des actions de développement des compétences est évaluée.
 - Le besoin en développement des compétences des salariés est identifié à partir de l'analyse de la performance des équipes.
 - Des actions de développement des compétences adaptées sont conçues et mises en œuvre.
 - L'accessibilité du développement des compétences pour les salariés en situation de handicap est assurée.
- III. Manager l'activité quotidienne de l'établissement marchand et favoriser la cohésion des équipes.
 - Les prévisions relatives aux besoins humains tiennent compte de la réglementation en vigueur.
 - Les prévisions relatives aux besoins humains tiennent compte des compétences des salariés, de leur charge de travail et de l'activité de l'établissement marchand.
 - Des réunions d'équipe et des temps dédiés au briefing et au débriefing sont pilotés.
 - La pratique managériale est adaptée aux situations rencontrées.
 - La pratique managériale permet de fédérer les équipes et de les mobiliser autour d'objectifs spécifiques communs.
- IV. Mobiliser les équipes dans la gestion des projets de l'établissement.
 - Le projet de l'établissement marchand est défini.
 - Les objectifs sont définis et réalisables compte tenu des moyens mobilisables.
 - Le budget est établi et le suivi des indicateurs de rentabilité est assuré.
 - Les tâches déléguées et la responsabilité des salariés sont définies.
 - Les écarts par rapport aux objectifs initiaux sont repérés et les réajustements sont adaptés.

Révision et validation du titre

- Révision et mise en situation pour le passage du titre.
- Evaluation du parcours de formation remis au jury avec la remise du livret ECF.
- Exercices de coaching individuel et collectif permettant d'avoir la bonne posture du métier lié à la formation.



INSTITUT DES METIERS NETWORK

OF CFA – IDMN GROUP

Débouchés visés par la certification :

- Gérant de magasin ;
- Gestionnaire de centre de profit ;
- Directeur de magasin ;
- Directeur de supermarché ;
- Directeur de grande surface ;
- Directeur de drive ;
- Directeur de supermarché de proximité ;
- Responsable de surface de vente ;
- Responsable de supermarché de proximité ;
- Responsable de surface de vente ;
- Responsable de supermarché ;
- Responsable/animateur ;
- Responsable de magasin ;
- Responsable de boutique ;
- Responsable de succursale ;
- Responsable de point de vente ;
- Responsable de département ;
- Responsable e-commerce.



INSTITUT DES METIERS NETWORK