

## 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.
- 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.



INSTITUT DES METIERS NETWORK

# OF CFA – IDMN GROUP

## 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

- Pris en charge par l'OPCO de la branche dans le cas d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- 6000 € en fonction de l'IDCC de votre OPCO.

## Equipe pédagogique

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

## Lieu

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.

## Débouchés visés par la certification :



INSTITUT DES METIERS NETWORK

# OF CFA – IDMN GROUP

- 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.

**Taux de réussite :** non disponible - ouverture de la formation en septembre 2024.



INSTITUT DES METIERS NETWORK