

PROGRAMME DE FORMATION RESPONSABLE D'ETABLISSEMENT MARCHAND

FORMATION CERTIFIANTE TP – RESPONSABLE D'ETABLISSEMENT MARCHAND - N° de fiche : RNCP38666

Public : Toute personne souhaitant devenir **RESPONSABLE D'ETABLISSEMENT MARCHAND**. **Prérequis :** aucun.

Nombre de participants : De 3 à 12 participants.

Modalités d'accès : Formation en Inter-groupe de 3 à 10 participants maximum. Formation en présentiel et ou en distanciel. Formation en Inter-groupe de 2 à 10 participants maximum. Formation en présentiel et ou en distanciel. Formation accessible également par la voie apprentissage.

Délais d'accès : l'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'opco*. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client.

***Nota :** Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en oeuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année, en cas de subrogation auprès d'un Opco, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Objectifs de la formation : Préparation au titre professionnel TP – **RESPONSABLE D'ETABLISSEMENT MARCHAND-**

N° de fiche : RNCP38666 Au terme de la formation, les participants en capacité de :

- 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.

Programme :

RNCP38666BC01 - 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

RNCP38666BC02 - 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

RNCP38666BC03 - 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

Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Méthode pédagogique : Alternance d'approche théorique, d'échanges et d'exercices pratiques 70% du temps est consacré à des travaux dirigés et des travaux pratiques. Un support de cours sera remis à chaque participant. La formation se termine par un contrôle des acquis. Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction par questionnaire Évaluation à froid pour les entreprises/Financeurs.

Modalités d'évaluations :

<p>Mise en situation professionnelle : 04 h 00</p>	<p>Tous les candidats passent cette épreuve en même temps, en présence d'un surveillant.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. • L'étude de cas se déroule dans un contexte d'un établissement marchand fictif. • A partir de consignes, le candidat réalise différents travaux en lien avec l'activité « Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand ». <p>Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :</p> <ul style="list-style-type: none"> • D'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ; • D'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires. Le candidat effectue ces travaux sur un poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur). • Il imprime ses travaux. • Le jury évalue les travaux du candidat avant l'entretien technique
<p>Entretien Technique 01 h 00mn</p>	<p>L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle.</p> <p>Il comporte trois parties :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pendant 30 minutes, le candidat prépare la présentation de ses travaux réalisés pendant la mise en situation. • Pendant 10 minutes, le candidat présente son travail au jury.

	<ul style="list-style-type: none"> • Pendant 20 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.
<p>Questionnement à partir de production(s) 01 h 40 mn</p>	<p>Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.</p> <p>En amont de l'épreuve, le candidat réalise :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand » ; • Un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Manager les salariés de l'établissement marchand ». <p>Le jury prend connaissance des deux documents avant le questionnement.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pendant 20 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand ». • Pendant 25 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. • Pendant 25 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Manager les salariés de l'établissement marchand ». • Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.
<p>Entretien final : 00 h 15 min</p>	<p>Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.</p>
<p>Durée totale de l'épreuve pour le candidat</p>	<p>06 h 55 min</p>

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Le titre professionnel est composé de trois blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions

prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

- Pour un candidat issu d'un parcours continu de, le jury, au vu des éléments spécifiques à chaque parcours, décide ou non de l'attribution du titre. En cas de non obtention du titre, le jury peut attribuer un ou plusieurs certificat(s) de compétences professionnelles (CCP) composant le titre. Le candidat peut se présenter aux CCP manquants dans la limite de la durée de validité du titre. Afin d'attribuer le titre, un entretien final se déroule en fin de session du dernier CCP, et au vu du livret de certification. En cas de révision du titre, l'arrêté de spécialité fixe les correspondances entre les CCP de l'ancien titre et ceux du titre révisé. Le candidat se présente aux CCP manquants du nouveau titre. En cas de clôture du titre, le candidat ayant antérieurement obtenu des CCP dispose d'un an à compter de la date de la fin de validité du titre pour obtenir le titre initialement visé.
- Pour un candidat issu d'un parcours discontinu de formation ou ayant réussi partiellement le titre (formation) Le candidat issu d'un parcours composé de différentes périodes de formation ou ayant réussi partiellement le titre peut obtenir le titre par capitalisation des CCP constitutifs du titre. Pour l'obtention de chaque CCP, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels. L'évaluation est réalisée sur la base des éléments suivants :
 - o une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RE ; les résultats des évaluations passées en cours de formation pour les seuls candidats issus d'un parcours de formation ;
 - o un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RE. Afin d'attribuer le titre, un entretien final se déroule en fin de session du dernier CCP, et au vu du livret de certification.

Durée : Formation de 504 heures (72 jours) en formation, 1 jour par semaine en moyenne en formation, 4 jours en entreprise en alternance.

Tarif : Le prix de la formation est fixé en fonction de la prise en charge accordée par l'organisme financeur. Sans prise en charge, nous consulter.

Accessibilité aux personnes handicapées : En fonction du handicap du stagiaire nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé)

Suite de parcours :

- **Bachelor marketing, commerce ou management**
- **Licence professionnelle** en :
 - o Gestion des organisations
 - o Métiers du commerce international
 - o Distribution, management et relation client
 - o Management des unités commerciales

Autres titres professionnels / certifications ciblées :

- **TP Manager d'Unité Marchande (niveau 6)** (plus stratégique)
- **TP Responsable de développement commercial**
- **Certificats de spécialisation** : merchandising, e-commerce, gestion de la relation client, etc.

Secteur d'activité et type d'emploi :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises
- Autre établissement marchand
- 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, responsable / animateur, responsable de magasin, responsable de boutique, responsable de succursale, responsable de point de vente, responsable de département, responsable e-commerce.

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations **Aucune correspondance**

Base légale

Référence au(x) texte(s) réglementaire(s) instaurant la certification :

- Date du JO/BO Référence au JO/BO 30/12/2015
- Décret n°2016-954 du 11 juillet 2016 relatif au titre professionnel délivré par le ministre chargé de l'emploi
- Arrêté du 22 décembre 2015 modifié relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi
- Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen pour l'obtention du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi
- Arrêté du 21 juillet 2016 relatif aux modalités d'agrément des organismes visés à l'article R. 338-8 du code de l'éducation
- Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :
- Date du JO/BO Référence au JO/BO 04/02/2024
Arrêté du 30 janvier 2024 portant création du titre professionnel de responsable d'établissement marchand

Certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

- **Date de publication de la fiche 22-02-2024**
- **Date de début des parcours certifiants 03-03-2024**
- **Date d'échéance de l'enregistrement 03-03-2029**
- **Date de dernière délivrance possible de la certification 03-03-2030**



Chiffres clés :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38666/>