



LA FACTORY - ACADEMIE

Domaine de Pont Royal – Place des Fontaines – Les Hauts du Village C – D – BAL 15 -
13370 MALLEMORT TEL : 07 81 83 11 58 – lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00029 RCS Aix en Provence – D. Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K



RESPONSABLE D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND – RNCP 38666

Durée : 450 Heures

PUBLIC CONCERNÉ : Toute personne souhaitant faire une alternance qui vise à superviser un établissement marchand en alignement avec les règles et la stratégie de l'enseigne, dans le but d'améliorer la satisfaction de clients et la rentabilité.

PREREQUIS : Avoir le niveau BAC + 2 au minimum – Ou équivalence expérience professionnelle si niveau Bac. Rédaction en français fluide – Bonne présentation et expression à l'oral et maîtriser les outils bureautiques.

ACCESSIBILITE : Pas de modalité spécifique,
Salle accessible pour les personnes à mobilité réduite,
Aménagement possible en fonction de la situation de handicap (nous prévenir avant le début de la session).

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

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 des actions correctives
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.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Cours en distanciel en mode synchrone, plateforme en ligne et accès illimité à l'espace de formation 24H/24H, 7j/7j
Méthode basée sur des échanges d'expériences, des mises en situation et exercices pratiques novateurs
Individualisation, personnalisation et adaptation au niveau et au besoin de chaque apprenant
Formateurs expérimentés dans leurs domaines d'activités
Suivi mensuel et tutorat par un référent, assistance et conseil en continu, échanges permanent avec les formateurs
Résumé de cours et synthèses – Fiche pratique

LIEU DE FORMATION

Formation à distance et en présentiel si besoin, suivant les dates des plannings. 10 stagiaires au maximum pour un échange constructif et efficace entre les participants, tout en obtenant un résultat individuel.

DISPOSITIF D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

Évaluation par les formateurs et contrôle continu des différents modules abordés. Contrôle via les livrets ECF + Examens blanc.

VALIDATION FINALE :

Titre professionnel de Responsable d'Établissement Marchand RNCP 38666. Niveau BAC + 3/ +4.

CONTACT: Nadine MOREAU (référente pédagogique) / Tel: 06 12 36 22 74 Mail : lafactory.pedagogie@gmail.com

Nos centres de formations

Toulouse

15 rue Castellane
31000 Toulouse

Montpellier

Garosud - 48 rue
Claude Balbastre
34070 Montpellier

Albi

10 rue François Arago
81000 Albi

Provence

Domaine de Pont Royal
Place des Fontaines
13370 Mallemort

Région Parisienne

19 avenue de
Villepreux
94240 Vauresson



PROGRESSION PEDAGOGIQUE – PROGRAMME DETAILLE

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

MODULE 1 : ACCUEIL – 49 Heures

- Présentation de l'action de formation de son organisation, de ses objectifs et de l'équipe pédagogique.
- Présentation des stagiaires et formulation des attentes particulières (tour de table)
- Validation pédagogique
- Examens Blancs
- Révision
- Préparation du titre – DP

MODULE 2 : Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand – 35 Heures -

- Analyser les données de la chaîne d'approvisionnement et leur pertinence
- Vérifier que les données sont recueillies de manière efficace
- Vérifier que la chaîne d'approvisionnement est planifiée, organisée, dirigée et contrôlée
- Contrôler que la réglementation de la chaîne d'approvisionnement et les mesures de prévention sont respectées
- Superviser les activités de la chaîne pour optimiser la performance commerciale

MODULE 3 : Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand – 42 Heures –

- Analyser les données pour déterminer une offre produits adaptée à l'établissement marchand
- Déterminer une offre produits pour optimiser la rentabilité et le positionnement de l'établissement marchand
- Planifier et piloter pour que l'offre promotionnelle et le merchandising soient adaptés à l'image de l'établissement

MODULE 4 : Bâtir et développer l'expérience client – 42 Heures –

- Contrôler que le choix des données soit en lien avec l'expérience client et analyser régulièrement les données
- Prendre en compte d'éventuelles situations de handicap chez le client dans le choix des données
- Recueillir les observations et communiquer aux salariés les résultats de l'analyse dans un langage adapté
- Identifier les besoins des clients et adapter les processus de l'établissement marchand
- Prendre des mesures pour améliorer l'expérience globale du client, le fidéliser pour favoriser les ventes et la rentabilité

Nos centres de formations

Toulouse

15 rue Castellane
31000 Toulouse

Montpellier

Garosud - 48 rue
Claude Balbastre
34070 Montpellier

Albi

10 rue François Arago
81000 Albi

Provence

Domaine de Pont Royal
Place des Fontaines
13370 Mallemort

Région Parisienne

19 avenue de
Villepreux
94240 Vauresson



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

Module 5 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne – 35 Heures

- Savoir élaborer des objectifs et des priorités
- Apporter des propositions sur différentes stratégies et prendre en compte les ressources financières, matérielles, humaines et techniques à mobiliser
- Rendre pertinente la définition des objectifs et des priorités et la faisabilité des orientations définies, valider une vision à moyen terme
- Sélectionner et préparer les éléments stratégiques à apporter à l'équipe afin d'obtenir son adhésion

Module 6 : Etablir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand – 42 Heures

- Etablir des prévisions budgétaires qui, suivant une méthodologie adaptée, prennent en compte les données
- Respecter les consignes dans la présentation des prévisionnels
- Argumenter les choix et s'appuyer sur l'analyse des données disponibles
- Sélectionner des éléments et des arguments pour présenter les orientations stratégiques à l'équipe et favoriser son adhésion

Module 7 - Analyser les performances de l'établissement et définir des actions correctives – 42 Heures

- Faire les analyses à l'aide d'indicateurs de performance et suivant une méthodologie adaptée
- Tenir compte, dans l'analyse des objectifs fixés, des événements internes et externes passés et à venir
- Définir et mettre en œuvre des actions correctives permettant l'atteinte des objectifs

Bloc 3 : Manager les salariés de l'établissement marchand

Module 8 - Piloter les processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'établissement – 35 Heures

- Identifier les besoins en ressources humaines et les compétences internes en tenant compte des facteurs intervenant dans un projet de recrutement
- Piloter la mise en œuvre du processus de recrutement
- Identifier les tuteurs potentiels et suivre le bon déroulement du tutorat
- Superviser la mise en œuvre du parcours d'intégration du salarié
- Suivre l'intégration d'un salarié en situation de handicap et vérifier la pertinence des aménagements du poste de travail

Module 9 - Optimiser la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés de l'établissement marchand – 42 Heures

- Identifier le besoin en formation des salariés à partir de l'analyse de la performance des équipes
- Concevoir et mettre en œuvre des actions de formation adaptées
- Assurer l'accessibilité des formations pour les salariés en situation de handicap
- Evaluer la satisfaction des salariés avec les actions proposées
- Evaluer l'efficacité des plans d'accompagnement individuels et des actions de formation

Nos centres de formations

Toulouse

15 rue Castellane
31000 Toulouse

Montpellier

Garosud - 48 rue
Claude Balbastre
34070 Montpellier

Albi

10 rue François Arago
81000 Albi

Provence

Domaine de Pont Royal
Place des Fontaines
13370 Mallemort

Région Parisienne

19 avenue de
Villepreux
94240 Vauresson



LA FACTORY - ACADEMIE

Domaine de Pont Royal – Place des Fontaines – Les Hauts du Village C – D – BAL 15 -
13370 MALLEMORT TEL : 07 81 83 11 58 – lafactory.contact@gmail.com



Siret : 914 737 820 00029 RCS Aix en Provence – D. Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K

Module 10 – Manager l'équipe au quotidien et favoriser la cohésion d'équipe - 28 Heures

- Prévoir les besoins humains adaptés à chaque poste pour optimiser la performance de l'Etablissement,
- Respecter les budgets de masse salariale, la réglementation et les mesures de prévention des risques
- Anticiper et réaliser des plannings pour éviter des dysfonctionnements
- Piloter la mise en place d'actions, les réunions et prévoir du temps dédié au briefing et débriefing
- Ajuster sa pratique managériale, développer une culture d'enseigne et fédérer les équipes autour d'objectifs communs

Module 11 – Mobiliser les équipes dans la gestion des projets – 49 Heures

- Définir le projet d'Etablissement Marchand et en décliner des objectifs
- Mettre en place un projet : SWOT, besoins, ressources, risques, contraintes, responsabilités
- Superviser et contrôler la mise en œuvre, suivre son déploiement, anticiper les réajustements, afin d'optimiser la performance commerciale
- Faire le bilan avec les salariés impliqués dans le projet

EXAMEN FINAL – 6 H 55 mn

Nos centres de formations

Toulouse

15 rue Castellane
31000 Toulouse

Montpellier

Garosud - 48 rue
Claude Balbastre
34070 Montpellier

Albi

10 rue François Arago
81000 Albi

Provence

Domaine de Pont Royal
Place des Fontaines
13370 Mallemort

Région Parisienne

19 avenue de
Villepreux
94240 Vauresson