



ALTERNANCE ET INITIALE

TITRE PROFESSIONNEL RESPONSABLE D'ETABLISSEMENT MARCHAND - REM

LA FACTORY - ACADEMIE

Siege social : Domaine de Pont Royal - Place des Fontaines - 13 370 MALLEMORT

Agences : Mallemort - Toulouse - Paris

lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00029 RCS Tarascon - D.Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K





A l'issue de la formation, les apprenants auront les compétences nécessaires afin de pouvoir piloter les opérations commerciales, guider des équipes et gérer un établissement marchand.



OBJECTIFS GLOBAUX :

- ✓ Se former aux métiers visés par le diplôme
- ✓ Les amener à acquérir les compétences nécessaires afin de pouvoir optimiser la performance économique et diriger un établissement marchand



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ✓ Contribuer et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand
- ✓ Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique
- ✓ Manager les salariés de l'établissement marchand



NIVEAU :

→ Bac+3



DURÉE :

→ 1 journée de formation par semaine

→ 450 heures

MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Learning

MODALITÉS D'ACCÈS

- **Si alternance** : la validation définitive d'entrée en formation, l'enregistrement d'un contrat en alternance et la signature d'une convention sont nécessaires
- Sélection sur dossier de candidature, tests de connaissance et entretien de motivation
- Entrées et sorties permanentes

PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES

- 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.

Pré-requis

- Avoir un niveau BAC + 2 Ou équivalence expérience professionnelle si niveau Bac
- 1ère expérience professionnelle dans le commerce ou la vente.
- Bonne présentation et expression à l'oral
- Maîtriser les outils bureautiques
- Maîtriser les bases des calculs commerciaux.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Cours en distanciel en mode synchrone et Plateforme en ligne 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 en distanciel avec un formateur en temps synchrone + 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. Les périodes de pratique en entreprise (stage) sont systématiquement proposés sur le département du stagiaire par le centre de formation et/ou à 1 heure de trajet maximum pour les stagiaires suivant un parcours initial.

DISPOSITIF D'EVALUATION DE LA FORMATION

Évaluation par le formateur - Contrôle continu des différents modules abordés. Contrôle via les livrets ECF + Examens blanc. Évaluation des périodes de stage avec le tuteur en entreprise pour les parcours en initial.

VALIDATION FINALE

Session de validation de la certification Titre professionnel de Responsable d'Etablissement Marchand RNCP 38666. Niveau BAC + 3/ +4 devant un jury évaluant le candidat sur son dossier professionnel et ses supports de présentation (2 documents + 2 supports) d'une durée de 2 H 40, ainsi que ses résultats aux épreuves d'examen écrit (étude de cas de 4 heures).

CONTACT

Référent pédagogique/formateur : Nadine MOREAU: 06 12 36 22 74 - lafactory.pedagogie@gmail.com
Référente administrative : Manon GUILLEN : 07 88 51 50 71 - lafactory.pc82@gmail.com
Référent Handicap : Cindy MARTINEZ : 06 16 90 42 61 - lafactory.cm13@gmail.com



PROGRESSION PEDAGOGIQUE – PROGRAMME DETAILLE

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

MODULE 1 : Accueil

Présentation de l'action de formation de son organisation, de ses objectifs et de l'équipe pédagogique
Présentation des actions et outils mis en place au niveau suivi, insertion, promotion sociale (projet pédagogique écologique, culturel), insertion professionnelle ou poursuite d'un cursus en formation...
Validation Pédagogique/Examens Blanc / Révision / Préparation du titre.

MODULE 2 : Gérer l'approvisionnement de l'établissement marchand

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

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

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

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

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

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



PROGRESSION PEDAGOGIQUE – PROGRAMME DETAILLE

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

MODULE 7 : Analyser les performances de l'établissement et définir des actions correctives

Faire les analyses à l'aide d'indicateurs de performance et suivant une méthodologie adaptée
Tenir compte, dans l'analyse des objectifs fixés, des évènements 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

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

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

MODULE 10 – Manager l'équipe au quotidien et favoriser la cohésion d'équipe

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

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 oeuvre, suivre son déploiement, anticiper les réajustements, afin
d'optimiser la performance commerciale
Faire le bilan avec les salariés impliqués dans le projet



EQUIPE PEDAGOGIQUE

L' équipe pédagogique est composée de formateurs et formatrices salariés et indépendants, tous professionnels ou anciens professionnels des matières qu'ils enseignent.

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

DATE DEMARRAGE PROCHAINE SESSION

Se renseigner auprès de LA FACTORY ACADEMIE

ÉVALUATION DE L'ACTION

Evaluation de l'action : bilan intermédiaire et final. Bilans « à chaud », bilans à 3 ou 6 mois après fin de formation.

MODALITÉ DE RECONNAISSANCE

- Titre professionnel Responsable D'établissement Marchand (REM) Niveau VI (niveau BAC+3)
- Possibilité d'évaluation partielle en CCP

FORMACODE

- 34587 : Grande distribution
- 32054 : Gestion organisations
- 34085 : Stratégie commerciale

MODALITÉ DE CERTIFICATIONS

Résultats attendus à l'issue de la formation

A l'issue de la formation les candidats doivent maîtriser l'ensemble des champs de compétences vues en formation et en entreprise

Modalité d'obtention

L'évaluation est centrée sur la maîtrise des acquis professionnels :

- Epreuve écrite de 4 H 00
- Epreuve orale 2 H 40

Entretien final avec le jury composé de professionnels pour vérifier le niveau de maîtrise de l'ensemble des compétences.

Détails sur la certification

Débouchés :

- Directeur/trice de magasin
- Responsable de magasin
- Responsable e-commerce

CODE ROME

- D1504 - Direction de magasin grande distribution
- M1102 - Direction des Achats
- M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise
- D1406 - Management en force de vente
- M1704 - Management relation clientèle