



BAC+3

Bachelor « Responsable d'Établissement Marchand »



CAEN • LE HAVRE • ROUEN



BAC+3

Bachelor « Responsable d'Établissement Marchand »



Certification professionnelle enregistrée pour cinq ans au Répertoire National des Certifications Professionnelles (N° de Fiche RNCP38666) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 14 février 2024, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312m, sous l'intitulé Responsable d'Établissement Marchand, avec effet jusqu'au 3 mars 2029, délivrée par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion, l'organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès.

LES CONDITIONS D'ACCÈS

- Bac+2 (niveau 5) ;
- Test de positionnement ;
- Rendez-vous individuel avec un conseiller en formation.

LA FORMATION

Le responsable d'établissement commercial est en charge de piloter et coordonner l'ensemble des activités d'un point de vente. Il sélectionne une gamme de produits adaptés aux besoins et attentes de la clientèle, tout en veillant à optimiser l'agencement et la présentation des espaces de vente. Parallèlement, il gère les plannings du personnel, supervise les équipes et assure le respect des objectifs commerciaux et de satisfaction client. Ce rôle clé exige des compétences en gestion, organisation et relationnel.

LES PRINCIPALES MISSIONS

- Planification et organisation des activités ;
- Veille et analyse des tendances
- Gestion de l'expérience client
- Analyse et reporting pour la stratégie
- Suivi des performances et actions correctives
- Gestion des ressources humaines
- Coordination et adaptation des équipes



DURÉE

- La formation est dispensée sur 9 mois à 12 mois



STATUT

- Contrat de professionnalisation ;
- Contrat d'apprentissage.
Alternance de jours de cours et de jours en entreprise



OBJECTIFS

- 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



Code RNCP n°38666

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

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1. 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

BLOC 2. 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

BLOC 3. 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 et l'établissement marchand

DÉBOUCHÉS

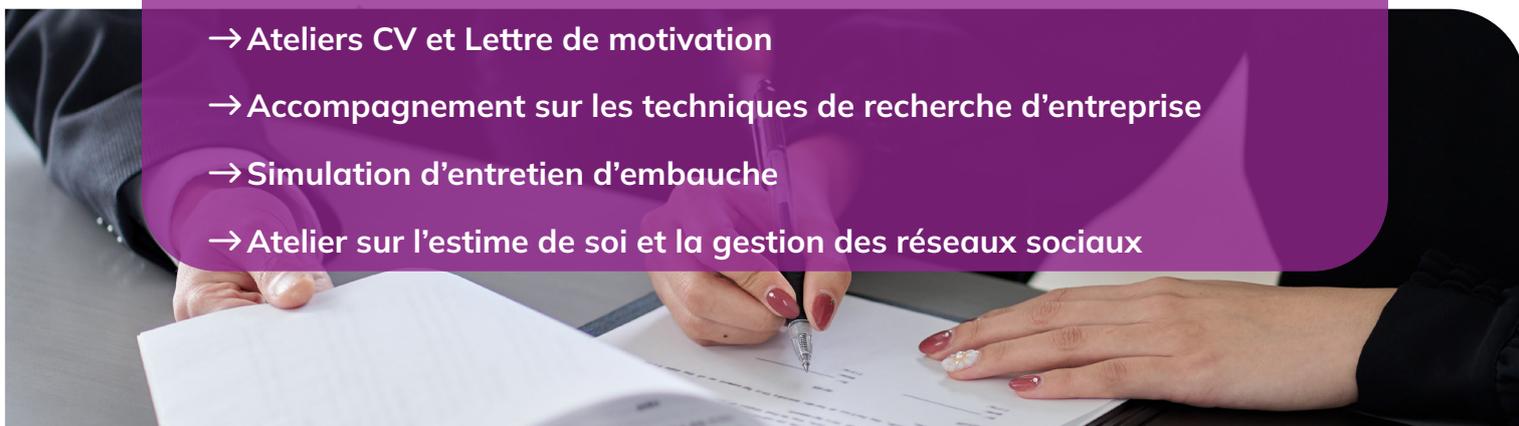
- Gérant de magasin
- Gestionnaire de centre de profit
- Directeur de magasin
- Directeur de supermarché
- Directeur de grande surface
- Directeur de drive
- Directeur de supermarché de proximité
- Responsable de surface de vente
- Responsable de supermarché
- Responsable/animateur
- Responsable de magasin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

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Magasins de grande surface
- Négoces interentreprises
- Autre établissement marchand

LE + ALTERNANCIA

- Ateliers CV et Lettre de motivation
- Accompagnement sur les techniques de recherche d'entreprise
- Simulation d'entretien d'embauche
- Atelier sur l'estime de soi et la gestion des réseaux sociaux





BAC+3

Bachelor « Responsable d'Établissement Marchand »

RÈGLEMENT D'EXAMEN

PARTIE 1

Mise en situation professionnelle

Durée

4 heures

Objectifs

- Évaluer la capacité du candidat à gérer les activités commerciales, le personnel, et les performances économiques d'un établissement marchand.

Activités

- Gestion de l'approvisionnement,
- Pilotage de l'offre commerciale,
- Élaboration d'un projet stratégique
- Management d'équipe.

PARTIE 2

Entretien technique

Durée

30 min prep. - 30 min oral

Déroulement

Le jury pose des questions sur les décisions prises pendant la mise en situation

Objectifs

- Vérifier les compétences du candidat à analyser des données commerciales et financières,
- Établir des prévisionnels,
- Proposer des actions correctives.

PARTIE 3

Questionnaire sur production

Durée

1 heure 40 min

Déroulement

- 1 support préparé par le candidat en amont de l'épreuve «Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand»
- 1 support préparé par le candidat en amont de l'épreuve «Manager les salariés de l'établissement marchand»

Elaboration d'un dossier professionnel exposant les expériences et compétences du candidat en entreprise

Evaluations passées en cours de formation

Entretien final (durée 15 minutes)

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Écrans interactifs et équipements informatiques
- Accès certifications : TOEIC, Certificat Voltaire, Linguaskill, Wordpress, ChatGPT 4, Google Education, Suite Adobe

+ un iPad mis à ta disposition pendant toute la durée de ta formation

