UNE FORMATION, UN MÉTIER

TP Responsable d'Établissement Marchand

Titre Professionnel **Niveau 6** (Bac+3/4) • **Pilotage complet**
RNCP 38666 • NSF 312m • Code diplôme 26T31201



Le Responsable d'Établissement Marchand pilote un point de vente dans toutes ses dimensions : commerciale, économique et managériale. Il définit l'offre et l'expérience client, optimise la chaîne d'approvisionnement, contribue aux orientations stratégiques de l'enseigne, pilote la performance économique et manage les équipes — recrutement, intégration, performance individuelle et collective. Un métier complet, au carrefour du commerce, de la gestion et du management, dans la distribution physique comme en e-commerce.

NIVEAU	ENTRÉES	LIEU	FINANCEMENT
Bac+3/4 (6)	**Permanentes**	**La Réunion**	**CPF / OPCO**

Objectifs de la formation

- Coordonner et améliorer l'activité commerciale d'un point de vente.
- Contribuer aux orientations stratégiques et optimiser la performance économique.
- Manager les salariés : recrutement, performance, mobilisation collective.

Public visé

- Demandeurs d'emploi (+16 ans) inscrits à Pôle Emploi.
- Contrats d'apprentissage / de professionnalisation.
- Salariés en évolution, formation éligible au CPF.
- Validation possible par bloc de compétences (CCP).

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

Niveau 6 — pilotage complet
Commerce, gestion économique et management d'équipe dans un même titre.

Titre Bac+3/4 reconnu
Inscrit au RNCP au niveau 6 par Arrêté du 30/01/2024 paru au JO du 04/02/2024 en partenariat avec le Ministère chargé de l'Emploi

16 débouchés métiers
Gérant, directeur, responsable de magasin, drive, e-commerce…

ADMISSION

- Tests de positionnement + entretien.
- Validation possible par bloc (CCP).

TARIFS & FINANCEMENT

- Demandeurs d'emploi : prise en charge publique.
- Alternance : coût contrat OPCO.
- Individuel : moncompteformation.gouv.fr.

ÉVALUATION & CERTIFICATION

- Mises en situation professionnelle.
- Dossier professionnel.
- Entretien final devant jury.

Programme de la formation

CCP 1

Coordonner & améliorer l'activité commerciale

01 Coordonner la chaîne d'approvisionnement de l'établissement.
02 Fixer et adapter l'offre commerciale.
03 Piloter et faire évoluer l'expérience client.

CCP 2

Orientations stratégiques & performance

01 Contribuer aux orientations stratégiques de l'établissement.
02 Réaliser et mettre à jour les prévisionnels économiques.
03 Analyser les performances et préconiser les actions correctives.

CCP 3

Manager les salariés

01 Recruter et intégrer les collaborateurs.
02 Piloter la performance individuelle et collective.
03 Assurer le management au quotidien.
04 Mobiliser les équipes autour des projets de l'enseigne.

CONTENUS TRANSVERSES **Leadership & posture managériale • Pilotage économique • Outils numériques & e-commerce • Communication d'enseigne • RSE & développement durable**

MÉTIERS VISÉS **Gérant de magasin • Gestionnaire de centre de profit • Directeur de magasin • Directeur de supermarché • Directeur de grande surface • Directeur de drive • Directeur de magasin de proximité • Responsable de surface de vente • Responsable de supermarché • Animateur de magasin • Responsable de magasin • Responsable de boutique • Responsable de succursale • Responsable de point de vente • Responsable de département • Responsable e-commerce**

SECTEURS D'ACTIVITÉS **Distribution alimentaire et non alimentaire • Grandes et moyennes surfaces • Commerce spécialisé • Réseaux d'enseignes et succursales • Commerce de proximité • Drive et e-commerce**

PRÉREQUIS

Bac ou équivalent niveau 4 (BP, DAEU…), ou niveau 3 (CAP, BEP, Brevet) avec 2 ans d'expérience professionnelle. Passerelle : aucune. Équivalence : aucune. Poursuite d'études : aucune.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Sites accessibles. Nos référents vous accompagnent pour adapter les moyens à la réussite de votre formation.

CONTACTEZ-NOUS › contact@isfoi.re ou 0262 15 06 10 • La Réunion • Organisme de formation certifié

Inscription et renseignements sur notre site — entrées permanentes tout au long de l'année.