PARCOURS DIPLÔMANT - TITRE PROFESSIONNEL EN ALTERNANCE

Formation certifiante

Responsable d'établissement marchand - Contrat en alternance

Types d'emplois accessibles : Gérant de magasin;Gestionnaire de centre de profit;Directeur de magasin;Responsable de point de vente;Directeur de supermarché;Directeur de grande surface;Directeur de drive;Responsable de surface de vente;Responsable de supermarché;Responsable de département

DURÉE DU CONTRAT

Durée recommandée : 13 mois environ

ALTERNANCE RECOMMANDÉE

1 semaine en centre, 3 semaines en entreprise

POUR QUI ?

Tout public

MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel de niveau 6 (bac +3) de responsable d'établissement marchand.Pour connaitre les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.
Pour connaitre les détails de cette certification, consultez France Compétences

PRIX

Nous consulter

3936 Service gratuit + prix appel

RÉFÉRENCE AFPA
16157

CODE RNCP
38666

CODE DIPLOME
26T31220

RÉSULTATS

Données 2025

Dans le secteur de cette formation

88,10% de stagiaires satisfaits
50,70% d'accès à l'emploi dans les 6 mois
79,50% de réussite au titre professionnel

Sources et méthodes de calcul

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.

> Pour en savoir plus

ACCÈS À LA FORMATION

Afin de définir le parcours le plus adapté à votre profil et à votre projet, selon la formation, l'admission peut comporter

Commerce - vente - distribution

VOTRE FORMATION

PRÉREQUIS

Entretien préalable

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

PROGRAMME DE FORMATION

Module préparatoire : acteur autonome de mon alternance

1. Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand
   - Gestion de la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand
   - Pilotage de l'offre commerciale de l'établissement marchand
   - Développement de l'expérience client

2. Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand
   - Contribution aux orientations stratégiques de l'enseigne
   - Réalisation et présentation des prévisionnels de l'établissement marchand
   - Analyse des performances de l'établissement marchand et définition des actions correctives

3. Manager les salariés de l'établissement marchand
   - Pilotage des processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'établissement marchand
   - Optimisation de la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés de l'établissement marchand
   - Management de l'activité quotidienne de l'établissement marchand et cohésion des équipes
   - Mobilisation des équipes dans la gestion des projets de l'établissement marchand

Session d'examen

ACTIVITÉS À PRIVILÉGIER EN ENTREPRISE

En début de parcours

- Maitriser les outils pour la gestion de la chaîne d'approvisionnement
- Négocier avec les fournisseurs pour améliorer l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement
- Maitriser les merchandisings de gestion, de séduction et d'organisation
- Analyser les données de vente et les tendances du marché
- Maitriser les logiciels de gestion des stocks et d'analyse des ventes
- Planifier l'assortiment de produits

Document non contractuel téléchargé le 16/09/2026 contenu mis à jour le 04/09/2024

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS

afpa.fr

3936 Service gratuit + prix appel

les étapes suivantes :

- information collective ou individuelle,
- point sur vos acquis,
- entretien individuel

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chaque site et contacter un conseiller client au 3936 pour plus d'informations.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis

- En cours de formation

Evaluation périodes d'application pratique

- Bilan de la période en entreprise

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier Professionnel
- des résultats aux épreuves de la session d'examen
- de la mise en situation professionnelle
- de l'entretien final

Evaluation satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire

INDICATIONS COMPLEMENTAIRES IMPORTANTES

Nous vous invitons à consulter le site internet de France Compétences (https://www.francecompetences.fr) en précisant le code RNCP de la formation (indiqué dans le programme téléchargeable sur la page internet de la formation),pour accéder à des informations sur la certification,en particulier :

- nom du certificateur
- date d'enregistrement de la certification
- taux d'insertion dans l'emploi et dans le métier
- passerelles vers d'autres certifications

> Consultez le site de France Compétences

QUALIFICATION DE NOS INTERVENANTS

Les formateurs intervenants sont titulaires de certifications et/ou qualifications professionnelles cohérentes avec les objectifs professionnels de la formation ou la certification visée,ainsi qu'une expérience professionnelle suffisamment adéquate

- Analyser les données de vente et le comportement client
- Concevoir des stratégies marketing et des campagnes de promotion
- Pratiquer l'écoute active et les techniques de questionnement face à un interlocuteur
- Mesurer et évaluer la satisfaction client, les performances de service
- Identifier les domaines à améliorer et suivre les progrès réalisés

En milieu de parcours

- Maitriser les calculs des variables essentielles du compte de résultats prévisionnel
- Maitriser les définitions, caractéristiques et méthodes de calcul des différents éléments comptables/financiers, les ratios financiers
- Maitriser les différents indicateurs de performance, leurs définitions et les méthodes de calcul
- Maitriser les différents éléments comptables et ratios financiers, leurs définitions et les méthodes de calcul
- Maitriser le calcul du bilan avec l'actif et le passif ainsi que la capacité d'autofinancement
- Analyser l'évolution des indicateurs de performance et des différents éléments comptables et ratios financiers
- Identifier les événements conjoncturels ou commerciaux qui influent sur les ventes
- Déterminer l'origine de la démarque en magasin et des moyens de lutte contre celle-ci

En fin de parcours

- Maitriser les différents outils de gestion des ressources humaines de l'enseigne
- Identifier les besoins en ressources humaines
- Intégrer la QVCT (Qualité de vie et des conditions de travail) dans sa pratique managériale
- Conduire un entretien de recrutement en français et en anglais
- Transmettre des consignes orales et écrites, individuellement et collectivement
- Appliquer et faire respecter le règlement intérieur et les règles liées à la législation du travail
- Prendre en compte les facteurs d'apparition des RPS (risque psychosociaux)
- Identifier et transmettre les besoins de formation
- Adapter sa pratique managériale aux situations et analyser sa pratique managériale
- Fédérer les équipes et développer la motivation.
- Anticiper et gérer les conflits
- Maitriser les outils d'aide la planification et à la répartition des tâches
- Préparer et animer une réunion

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ;
Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits – Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias
Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant :
- Des salles polyvalentes
- Des salles informatiques offrant l'accès à la plateforme numérique de formation Métis
- Matériel audio-visuel : vidéo projecteur...
- Ressources documentaires

Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme au Référentiel d'évaluation des Titres professionnels et CQP

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS

afpa.fr

3936 Service gratuit + prix appel

Document non contractuel téléchargé le 16/09/2026 contenu mis à jour le 04/09/2024

Formation certifiante

Afpa

En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, prenez contact avec l'un de nos conseillers, joignables au 3936.

Agence nationale pour la formation professionnelle des adultes Établissement public à caractère industriel et commercial • Tour Cityscope, 3 rue Franklin, 93100 Montreuil 824 228 142 RCS BOBIGNY

Document non contractuel téléchargé le 16/09/2026 contenu mis à jour le 04/09/2024