

Bac+3

100% en ligne

Alternance



Durée estimée*:
609h 18 mois



Lieu :
100% en ligne



Démarrage :
A tout moment de l'année



Certification :
Titre Professionnel Niveau 6 (Bac+3)

En partenariat académique avec **ESG**

Formez-vous en alternance pour booster la performance commerciale en grande distribution

Ce Bachelor, suivi en alternance, vous prépare à gérer un point de vente, piloter une stratégie commerciale locale, encadrer une équipe et analyser les performances.

Vous serez capable d'optimiser la performance commerciale, développer une expérience client omnicanale, contribuer à la stratégie et à la rentabilité, et manager les équipes pour booster la performance collective.

L'alternance vous offre l'opportunité de vous professionnaliser directement sur le terrain, accélérant votre montée en compétences et votre accès à des postes à responsabilités dans les enseignes de distribution.

Vous serez capable de :

- Optimiser la performance commerciale de l'unité marchande
- Développer une expérience client omnicanale différenciante
- Contribuer à la stratégie et à la rentabilité de l'établissement marchand
- Manager efficacement les équipes au service de la performance collective

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?



Titre professionnel



Titre professionnel "Responsable d'établissement marchand", de niveau 6 délivrée par le Ministère du Travail, reconnue par l'Etat et les entreprises, et attestant de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé. Elle est enregistrée au RNCP sous le code RNCP38666 par décision de France Compétences le 30/01/2024, NSF 312



Diplôme **studi** & **ESG** ?

Diplôme Responsable de magasin délivré par Studi en partenariat avec ESG Ecoles de commerce

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Le Diplôme Studi est un Diplôme d'école, il ne s'agit pas d'un Diplôme d'Etat, d'un Titre RNCP ou d'un Titre Professionnel reconnu par l'Etat.

Inclus dans votre formation :

- **Accompagnement méthodologique personnalisé par votre référent**
- **Accompagnement individuel de vos missions en entreprise**
- **Suivi pédagogique par nos formateurs experts**
- **Coaching carrière**
- **Cours écrits et vidéos à la demande et évaluations personnalisées**
- **Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽¹⁾ en direct et replay**
- **Préparation spécifiques aux examens**
- **Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)**

⁽¹⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

L'accès à la plateforme se fait en moyenne sous 14 jours après l'accord du financeur. Ce délai peut varier selon la typologie de financement.

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.

** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand

- La chaîne de valeur et les principes de pilotage
- Gérer les approvisionnements et les stocks en magasin
- Outils digitaux de pilotage de la chaîne d'approvisionnement
- Gestion des écarts et procédures de réajustement
- Les règles d'hygiène et de sécurité spécifiques à la distribution alimentaire
- Application - Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand

Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand

- Les tendances du marché de la distribution
- Comprendre et analyser une zone de chalandise
- Concevoir un assortiment produit et fixer une offre prix
- Les indicateurs commerciaux de performance d'une unité marchande
- Les indicateurs de rentabilité d'une unité marchande
- Le merchandising et ses caractéristiques
- Les typologies de merchandising et ses évolutions
- Le plan de masse magasin
- Organiser son linéaire sur un planogramme
- La communication sur le lieu de vente
- Le merchandising de séduction
- Concevoir un podium / une vitrine
- Le calendrier des temps forts en grande distribution
- Application : Réaliser le merchandising de l'unité marchande

Bâtir et développer l'expérience client

- L'étude des points de contact et du chemin consommateur
- L'accueil et l'approche du client en magasin
- La vente dans une unité marchande
- La vente de services en grande distribution
- La vente en omnicanal en grande distribution
- Piloter l'expérience client omnicanale
- Les contraintes juridiques de la démarche commerciale
- Analyser et exploiter les données clients
- La mesure de la satisfaction client
- Les KPI de la relation client
- Adapter et améliorer les processus
- Les clés de la fidélisation
- Application : Comprendre les spécificités de la vente et la relation client en grande distribution
- Application - Identification des moments de vérité dans ce parcours client

Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et

optimiser la performance économique de l'établissement

Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne

- Onboarding - Introduction à la contribution stratégique en grande distribution
- Analyser la performance commerciale d'un point de vente
- Décrypter la stratégie globale d'une enseigne
- Confronter la stratégie aux réalités terrain
Microlearning - Focus sur l'analyse SWOT appliquée au point de vente
- Formuler des propositions stratégiques argumentées
- Traduire la stratégie en objectifs opérationnels
- Évaluer la faisabilité et l'impact des objectifs opérationnels
- Focus sur la méthode OKR (Objectives and Key Results)
- Adapter les concepts commerciaux au contexte local
- Déployer efficacement les concepts commerciaux
- Fédérer les équipes autour de la stratégie de l'enseigne
- Gérer les résistances au changement
- Offboarding - Synthèse sur la contribution aux orientations stratégiques
- QCM, QCU, appariements sur l'ensemble des notions
- Application - Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne

Etablir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand

- Identification de la structure de coûts
- Recensement des coûts associés à une activité, un produit ou un service de la BU
- Démarche de calcul de coût de revient d'un produit ou service
- Le suivi budgétaire
- Les insuffisances budgétaires
- La démarche budgétaire
- L'évaluation des moyens
- Les clés de répartition
- La marge
- Application: Elaboration du budget d'exploitation de la BU
- Calculer et analyser le seuil de rentabilité
- Le principe et les limites du modèle
- La difficulté de la ventilation CV/CS (coût variable/coût standard)
- La variable et la proportionnalité des charges
- Les réajustements indispensables
- Détermination des coûts prévisionnels
- Application : Etablir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand

Analyser les performances de l'établissement marchand et définir les actions correctives

- Les indicateurs clés de performance en grande distribution
- Le pilotage de l'action commerciale
- La définition des KPI dans un PAC

- La mise en place d'un tableau de bord et le suivi des KPI
- La sélection des indicateurs pertinents dans l'évaluation de la performance
- L'utilisation des indicateurs pour suivre les résultats
- Les méthodes de suivi de la performance
- L'analyse des résultats et identification des écarts
- Les actions correctives pour une amélioration continue de la performance
- Les investissements commerciaux et leur rentabilité
- L'élaboration du budget commercial
- L'effet des offres commerciales
- Application : Analyser les performances de l'établissement marchand et définir les actions correctives

Manager les salariés de l'établissement marchand

Piloter les processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'établissement marchand

- Définir les besoins : le diagnostic des besoins en compétences
- L'analyse des compétences individuelles et collectives
- La cartographie des compétences de l'entreprise
- Le processus de recrutement
- Les campagnes de recrutement à l'ère du digital
- Le recours à des prestataires externes de recrutement
- La cooptation et la prise de références dans le recrutement
- L'éthique et le recrutement
- Les enjeux du parcours d'intégration
- La préparation et l'accueil du nouveau salarié
- Piloter le recrutement et l'intégration en grande distribution
- Application : Piloter les processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'établissement marchand

Optimiser la performance collective des équipes et la performances individuelle des salariés de l'établissement

- L'importance des suivis de performance dans le suivi de l'équipe
- Application : Piloter et suivre la performance de l'équipe
- Le feedback constructif
- L'encouragement de la collaboration et du travail d'équipe
- La reconnaissance et récompenses pour la performance individuelle et collective
- Coaching et développement des compétences de l'équipe
- Application : Favoriser la performance individuelle et collective
- Application : Optimiser la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés de l'établissement marchand

Manager de l'activité quotidienne de l'établissement marchand et favoriser la cohésion des équipes

- Le rôle et les responsabilités du manager
- L'importance de la communication dans la gestion d'équipe

- Les enjeux stratégiques du management pour l'entreprise
- Application : S'initier aux fondamentaux du management
- L'adaptation du poste de travail d'un salarié en situation de handicap
- L'attribution des tâches et responsabilités appropriées
- La gestion de la diversité des talents au sein de l'équipe
- Application : Distribuer des missions en fonction des compétences de l'équipe
- La compréhension des objectifs SMARTERF
- La planification des objectifs et du Plan d'action
- La détermination des méthodes et modalités de mise en oeuvre
- Le suivi et l'ajustement des objectifs
- Application : Définir des objectifs SMARTERF et des méthodes de mise en oeuvre
- Application : Manager l'activité quotidienne de l'établissement marchand et favoriser la cohésion des équipes

Mobiliser les équipes dans la gestion des projets de l'établissement marchand

- L'analyse du changement
- La place de la conduite du changement
- Le management commercial
- Tableaux de bord et objectifs: les définir, les vendre et les réaliser
- Les spécificités du management en mode projet
- Accompagner et motiver ses équipes commerciales
- L'identification des processus de résistance
- L'accompagnement au changement
- Les enquêtes au service de l'amélioration continue
- Application: Management d'une équipe de vente
- Piloter les projets en établissement marchand et mobiliser les équipes
- Application : Mobiliser les équipes dans la gestion des projets de l'établissement marchand

Modalités spécifiques Alternance - Niveau 4 à 6 (Bac à Bac+3) - Modalité : Alternance

Module Réussir mon alternance (durée estimée : 50h)

- Connaissance de l'alternance, des contrats, engagements réciproques, aides et modalités de suivi
- Citoyenneté, diversité et santé au travail.

Module Réussir ma vie professionnelle (durée estimée : 20h)

- Comprendre les enjeux de l'entreprise pour favoriser mon intégration
- Démarquez-vous en entreprise

Accompagnement et renforcement pédagogique, suivi du Career Center (durée estimée : 54h en moyenne)

- Un live interactif par semaine permettant de répondre aux questions des alternants et informations liées aux aides sociales, à la mobilité internationale, au handicap
- Suivi du CFA : entretiens tripartites pluriannuels

Compétences digitales (Accès Studi+)

- Accès à 1 à 2 programme(s) courts(s) dédié(s) aux

"digital skills" au choix parmi le catalogue, permettant de se former et s'exercer aux logiciels les plus adaptés à son entreprise

Métiers visés

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

Modalités

Formation financée et rémunérée

Les frais de formation sont pris en charge par l'OPCO de votre entreprise et vous recevez un salaire mensuel qui augmente au fur et à mesure de votre formation.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

- Être titulaire d'un BAC+2 ou avoir acquis 120 crédits ECTS

OU

- Être titulaire d'un BAC avec 18 mois d'expérience dans le domaine visé par le Titre

Examen :

Mois d'examen : Janvier/Février, Mars/Avril, Juin/Juillet, Septembre/Octobre, Novembre/Décembre

Lieu : "En présentiel (Paris, Montpellier, Bordeaux ou Lyon au choix)"

Examens portant sur le Diplôme reconnu par l'Etat

Pour obtenir le Titre, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

En amont de vos examens en centre, vous réaliserez en ligne :

- Un évaluation en cours de formation
- Un dossier professionnel
- 2 Dossiers projets distincts et supports de présentation sur les blocs 2 et 3

A l'issue de votre formation vous réalisez, en présentiel, dans le centre d'examen :

- Mise en situation 4h
- Entretien technique 1h

- Questionnement à partir de productions 1h40
- Entretien final 15 min

Examens portant sur le Diplôme d'école Studi (en ligne)

Nous vous proposons un diplôme école lié aux compétences attendues dans votre parcours de formation. Créé spécifiquement pour les apprenants Studi, le Diplôme Studi est un atout que vous pourrez valoriser lors de vos prochains entretiens professionnels.

Pour obtenir le Diplôme Studi, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- 1 Étude de cas au format QCM pour chaque bloc de compétences d'une durée de 30 à 180 minutes selon les blocs. La durée de ce QCM vous sera précisée en début d'épreuve

Certification :

Certification : Titre professionnel "Responsable d'établissement marchand", de niveau 6 délivrée par le Ministère du Travail, reconnue par l'Etat et les entreprises, et attestant de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé. Elle est enregistrée au RNCP sous le code RNCP38666 par décision de France Compétences le 30/01/2024, NSF 312

Certificateur : Ministère du Travail

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Validation par bloc de compétences :

Le titre professionnel est composé de plusieurs blocs à acquérir pour l'obtention du titre professionnel.

Il est possible de valider un ou plusieurs des blocs de compétences. Chaque bloc peut être acquis individuellement.

La fiche RNCP accessible depuis chaque fiche formation en précise les modalités d'obtention.

Un bloc de compétence n'a pas de durée de validité, il est acquis à vie.

Equivalences et passerelles :

Aucune

Poursuite d'études :

Après avoir obtenu le Titre, il est possible de :

- Soit intégrer directement le marché du travail
- Soit poursuivre vers un MBA business developer (Titre Manager Business Unit, ESG CV), ou un MBA Marketing et communication (Titre Manager produits et marketing, ESG CV).

Accompagnement spécifique alternance :

Un accompagnement renforcé, pensé pour les alternants

Le parcours d'un alternant ne ressemble à aucun autre, c'est pourquoi nous avons mis en place un suivi spécifique, dédié et renforcé pour répondre à ses enjeux particuliers. Dès son entrée chez Studi, chaque alternant réalise un test de positionnement pour évaluer ses acquis et lui proposer, si besoin, un parcours de remise à niveau individualisé. Un onboarding personnalisé, animé par son chargé de suivi, lui permet de découvrir l'ensemble des services et des ressources utiles pour bien démarrer.

Tout au long de sa formation, il bénéficie d'un chargé de suivi alternance dédié, expert de l'alternance, à la fois sur les volets administratifs et pédagogiques. Ce référent s'adapte aux contraintes propres au rythme alterné et reste accessible à tout moment via son agenda en ligne.

Le suivi de l'alternant inclut également :

- des entretiens tripartites réguliers, menés avec le tuteur en entreprise, pour faire le point sur l'acquisition des compétences à l'aide d'une grille d'évaluation partagée ;
- un suivi continu de l'assiduité et de la progression pédagogique, permettant d'intervenir rapidement en cas de besoin, de proposer un coaching personnalisé ou de booster la motivation dans les phases de creux ;
- des contenus employabilité dédiés, pour préparer l'insertion professionnelle au-delà de la formation.

Ce dispositif global assure à chaque alternant un cadre solide et bienveillant, propice à sa réussite dans ce double

défi que représente la formation en alternance.

Comment se déroule votre parcours en alternance avec Studi ?

Jusqu'à 11 semaines

2

DÉFINITION DU PROJET

Vous constituez votre dossier d'admission

- Vous êtes contacté(e) par un conseiller en formation avec qui vous réalisez un bilan d'orientation.
- Vous finalisez votre dossier d'admission avec son soutien.

4

SAS VERS L'ALTERNANCE*

Vous démarrez gratuitement votre formation

- Vous commencez à vous former de manière intensive jusqu'à ce que vous commenciez vos missions entreprise.
- Vous n'êtes pas rémunéré(e) pendant cette période de formation.
- Vous continuez à bénéficier de notre programme coaching alternance pour trouver votre entreprise d'accueil.

1

DÉFINITION DU PROJET

Vous candidatez

Vous candidatez à l'alternance et faites votre choix parmi une de nos formations en alternance du CAP à Bac+5.

3

PROGRAMME COACHING ALTERNANCE

Vous êtes admis(e)

- Vous profitez de notre programme coaching pour trouver votre entreprise d'accueil (accès à des milliers d'offres d'emploi en d'alternance, suivi de vos candidatures, coaching sur les techniques de recherche d'entreprise...).
- Vous prenez en main la plateforme d'apprentissage en ligne.
- Vous commencez à chercher votre entreprise d'accueil.

5

IMMERSION EN ENTREPRISE ET FORMATION EN ALTERNANCE

Vous démarrez dans votre entreprise d'accueil

- Dès que vous avez trouvé votre entreprise d'accueil, vous débutez votre immersion en entreprise et vous commencez à être rémunéré(e). Vous poursuivez votre formation en alternance selon le planning prévu.
- Votre rythme d'alternance, 4 jours en entreprise / 1 jour en formation est flexible et modulable pour s'adapter parfaitement aux besoins de votre entreprise.
- Dans l'éventualité où vous n'auriez pas trouvé d'entreprise d'accueil, Studi vous apportera un soutien financier pour continuer votre projet (sous conditions d'éligibilité et étude de votre dossier).

*Places limitées. Vérifiez votre éligibilité au "sas vers l'alternance" avec votre conseiller en formation.

La méthode **Studi**

- ✓ **Un suivi tripartite tout au long du parcours**
Vous n'êtes jamais seul : un accompagnement régulier est assuré entre Studi, votre entreprise et vous, grâce à des entretiens tripartites structurés pour suivre l'acquisition de vos compétences. Ce suivi est enrichi d'un accompagnement pédagogique de proximité, avec une réponse sous 48h ouvrées de nos formateurs experts.
- ✓ **Un accompagnement carrière sur-mesure**
Trouver votre entreprise, découvrir les bonnes pratiques en alternance, affiner votre projet professionnel : notre programme coaching vous aide à chaque étape, pour booster votre employabilité dès aujourd'hui et pour demain.
- ✓ **Une pédagogie concrète et immersive**
Parce que l'alternance, c'est du concret, nos formations s'appuient sur une pédagogie active : cas pratiques, mises en situation et contenus immersifs pour développer des compétences directement actionnables en entreprise.
- ✓ **Des ressources accessibles à tout moment**
Votre plateforme de formation est disponible 24h/24, sur web et mobile. Elle vous donne accès à une grande diversité de supports (cours écrits, vidéos à la demande, classes virtuelles, exercices corrigés) et aux licences elles dont vous avez besoin.
- ✓ **Une vraie communauté d'apprentissage**
Vous rejoignez une plateforme collaborative pour échanger, partager, poser vos questions et tisser des liens avec d'autres alternants et formateurs. Parce qu'apprendre, c'est aussi une aventure collective.
- ✓ **Des compétences à 360° avec Studi+**
En parallèle de votre formation principale, vous avez accès à des modules complémentaires pour aller plus loin : IA, outils bureautiques, langues, soft skills... autant d'atouts pour élargir votre profil et faire la différence sur le marché du travail.

Accessibilité handicap : Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à votre disposition via handicap@studi.fr