

Eligible CPF

Bac+3

100% en ligne



Durée estimée*:

450h
9 mois



Tarif pour les particuliers :

5 390 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Titre Professionnel Niveau 6 (Bac+3)

En partenariat académique avec **ESG**

Devenez le moteur stratégique et opérationnel qui transforme votre établissement marchand en succès durable !

Cette formation vous offre toutes les compétences clés pour coordonner et optimiser l'activité commerciale de votre point de vente. De la gestion fine de la chaîne d'approvisionnement à la maîtrise des outils digitaux, en passant par le pilotage de l'offre commerciale et la création d'une expérience client différenciante, vous apprendrez à analyser, anticiper et agir avec précision. Vous contribuerez aussi aux orientations stratégiques de l'enseigne, en traduisant la stratégie en actions concrètes, tout en développant votre savoir-faire managérial pour fédérer et motiver vos équipes au quotidien.

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 :

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay
- Accompagnement et suivi pédagogique
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)
- Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾
- Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ Voir les **CGV Studi**

*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 SMARTEF
- 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 SMARTEF 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

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

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

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

Expérience professionnelle et stage :

Dans le cadre de votre formation, le stage est obligatoire

Vous devez effectuer un stage de 350h :

- 175 heures pour AT 2 "Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand"
- 175 heures pour AT 3 "Manager les salariés de l'établissement marchand"

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).

Indicateurs de performance :

- **Taux d'emploi** : 82%⁽¹⁾
- **Taux de réussite** : 91%⁽²⁾
- **Taux de satisfaction lié aux cours** : 83%⁽³⁾

(1) Pourcentage des apprenants ayant trouvé un emploi dans les 6 mois suivant la fin de leur formation, toutes promotions confondues, selon les réponses issues des enquêtes d'insertion.(2) Pourcentage des apprenants ayant obtenu, complètement ou partiellement, leur diplôme, toutes promotions confondues.(3) Taux de satisfaction calculé à partir des notes (sur 5) attribuées par les apprenants ayant terminé et évalué chaque module de cours entre 2020 et 2024. Le taux reflète la moyenne de ces notes, convertie en pourcentage.

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

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 la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr