

Eligible CPF

Bac+3

100% en ligne



Durée estimée*:

130h
4 mois



Tarif pour les particuliers :

1 990 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Bloc de compétences
Niveau 6
(Bac+3)

En partenariat académique avec **ESG**

Faites de votre point de vente un levier de performance commerciale !

Cette formation vous donne toutes les clés pour gérer efficacement les approvisionnements, optimiser l'offre en magasin, organiser vos linéaires et suivre les indicateurs de performance. Vous apprendrez à exploiter les outils digitaux de pilotage, à mettre en œuvre des actions commerciales impactantes et à construire un merchandising qui capte l'attention du client tout en valorisant vos produits.

Vous serez capable de :

- Piloter la chaîne d'approvisionnement, les stocks et l'offre produit avec méthode et outils adaptés.
- Construire une stratégie de merchandising performante, adaptée à votre magasin et à votre clientèle.
- Suivre et analyser les indicateurs clés de performance pour ajuster l'activité commerciale.

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?

✓ **Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de**

compétences



Bloc RNCP38666BC01 - Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand du 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

✓ **Attestation de fin de formation** **studi** &

ESG

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

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

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

Expérience professionnelle et stage :

Dans le cadre de votre formation, le stage est conseillé.

Examen :

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

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

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

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

- Une évaluation en cours de formation
- Un dossier professionnel

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

- Mise en situation professionnelle (4h)
- Entretien technique (1h)

Certification :

Certification : Bloc RNCP38666BC01 - Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand du 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

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