

Eligible CPF

Bac+2

100% en ligne



Durée estimée*:

110h
3 mois



Tarif pour les particuliers :

1 690 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Bloc de compétences
Niveau 5
(Bac+2)

En partenariat académique avec **ESG**

Pilotez vos chiffres, sécurisez vos marges, accélérez vos résultats

Cette formation vous apprendra à piloter la performance et la rentabilité de votre périmètre en établissement marchand.

Vous saurez définir des objectifs, construire un tableau de bord et suivre les KPI à partir des données caisse. Vous mesurerez la rentabilité (charges, seuil, prix de vente, budgets, marge brute vs marge nette) et l'impact de la démarque, avec un suivi du taux de marge par rayon.

Vous analyserez les écarts, prioriserez les causes (Ishikawa, matrices) et présenterez des résultats clairs. Vous proposerez ensuite des actions correctives réalistes et les déploierez avec un plan de suivi en PDCA.

Vous serez capable de :

- Suivre la performance commerciale via tableau de bord et KPI
- Mesurer la rentabilité et les marges, intégrer l'impact de la démarque
- Identifier et expliquer les écarts, prioriser les causes et communiquer les résultats
- Mettre en œuvre et suivre un plan d'actions correctives

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : (?)

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



Bloc de compétences RNCP41853BC03 "Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand" du Titre Professionnel "Manager d'établissement marchand", de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail, reconnu par l'Etat et les entreprises, et attestant de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé. Il est enregistré au RNCP sous le code RNCP41853 par décision de France Compétences le 04/12/25, 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.

*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

⁽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**

Programme détaillé

Contribuer à la performance et rentabilité de l'établissement marchand

Mesurer la performance commerciale de son périmètre

- Les objectifs commerciaux
- Les indicateurs de gestion en lien avec l'activité de vente
- La mesure de la performance commerciale
- La mise en place d'un tableau de bord et le suivi des KPI
- L'analyse et la présentation d'un tableau de bord
- L'extraction et la collecte de données depuis les systèmes de caisse
- Application : Mesurer la performance commerciale de son périmètre

Analyser les écarts de performance et communiquer les résultats

Mesurer la rentabilité de son périmètre

- L'analyse des charges et seuil de rentabilité
- Le calcul du prix de vente
- Les budgets
- Analyse du bilan
- Analyse du compte de résultat
- La distinction marge brute et marge nette en retail
- L'impact de la démarque sur la rentabilité
- Le calcul et suivi du taux de marge par rayon/famille
- Application : Mesurer la rentabilité de son périmètre

Analyser les écarts de rentabilité et identifier les causes

- L'utilisation des indicateurs pour suivre les résultats
- L'analyse des résultats et l'identification des écarts
- La hiérarchisation des causes d'écart par impact
- Le diagramme d'Ishikawa adapté au retail
- La matrice de priorisation des causes
- Des présentations de résultats impactantes
- Application : Analyser les écarts de rentabilité et identifier les causes

Élaborer des propositions d'actions correctives argumentées

- Les actions correctives pour l'amélioration continue de la performance
- La détermination des méthodes et modalités de mise en œuvre
- La mise en place d'actions correctives
- Les règles de l'argumentation
- Le réalisme des propositions : périmètre d'action MEM vs REM
- Les exemples d'actions correctives par type d'écart
- RSE et économie circulaire dans la supply chain
- Application : Élaborer des propositions d'actions correctives argumentées

Déployer le plan d'actions et en assurer le suivi

- La planification des objectifs et du Plan d'action
- La planification et le suivi de l'action commerciale
- Le cycle PDCA appliqué au retail
- Le pilotage du plan d'actions : tableau de suivi et rétroplanning
- Application : Déployer le plan d'actions et en assurer le suivi

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, le candidat doit :

- Être âgé(e) de 16 ans révolus à la date d'entrée en formation (ou avoir 16 ans dans l'année civile de son inscription)

OU

- Dérogation possible à partir de 15 ans si autorisation d'instruction de la famille (Cerfa 16212-03)

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité.

Expérience professionnelle et stage :

Le stage professionnel, qui vient compléter l'apprentissage théorique, est indispensable à la validation de votre Titre.

La durée totale du stage est de 4 semaines minimum (140 heures).

Studi vous fournira une convention de stage.

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 :

- PENDANT LA FORMATION :

- Évaluation en cours de formation (ECF)
- Dossier professionnel et ses annexes (DP)
- Productions complémentaires

- EXAMEN FINAL EN PRÉSENTIEL

- 1 entretien technique avec le jury (40 minutes)
- Questionnement à partir de production(s) (20 minutes)

Certification :

Certification : Bloc de compétences RNCP41853BC03 "Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand" du Titre Professionnel "Manager d'établissement marchand", de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail, reconnu par l'Etat et les entreprises, et attestant de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé. Il est enregistré au RNCP sous le code RNCP41853 par décision de France Compétences le 04/12/25, 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