

RESPONSABLE D'ETABLISSEMENT MARCHAND

Formation

Titre professionnel

4000€

Avec contrat : Montant fixé & financé
par l'OPCO

TARIF NET DE TVA

sans contrat

Niveau 5 (BAC+3) - RNCP 38666

3
8
6
6
6

L'objectif

Le responsable d'établissement marchand pilote l'activité de l'établissement marchand afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client et d'optimiser la rentabilité de l'établissement marchand.

Les objectifs de la formation

A L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA CAPABLE DE :

- 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



Pré-requis et délais d'accès

- BAC + 2 ou équivalent
- Français lu, écrit, parlé
- Délai d'accès : 2 semaines

Public et fréquence

- Tout public
- 15 personnes en max présentiel
- 420 heures
- 1 jour en formation / 4 jours en entreprise



Modalités d'inscription

- Adresser un dossier de candidature
- Mission après étude de dossier et
- Entretien de motivation

PROFIL DU FORMATEUR

Formateurs experts et professionnels

CONTACT FORMATION

 191 avenue Paul Vaillant
Couturier 93000 Bobigny



www.educ-action.fr

 07 69 76 42 93



cfa@educ-action.fr



Référent handicap

Nom: TOUNKARA

Prénom: KOKO

Tel: 07 69 76 42 93

PROGRAMME ET MODALITÉS D'EXAMENS

CCP 1 - Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

- Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand
- Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand
- Bâtir et développer l'expérience client

CCP 2 - Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand

- -Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne
- Etablir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand
- Analyser les performances de l'établissement marchand et définir les actions correctives

CCP 3 -Manager les salariés de l'établissement marchand

- Piloter les processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'établissement marchand
- Optimiser la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés de l'établissement marchand
- 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

VALIDATION

Titre professionnel **RESPONSABLE**

D'ETABLISSEMENT MARCHAND si réussite à

l'examen. Attestation de compétence et de fin de formation

MÉTHODES, MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Affirmative :

La méthode affirmative permet aux stagiaires de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par nos formateurs pour des actions d'information ou pour des apports théoriques.

Interrogative :

Permet aux stagiaires de découvrir par eux-mêmes des contenus nouveaux. Le formateur transmet un savoir à travers des questions qui permettent aux participants de réfléchir et de trouver des réponses pertinentes.

Découverte :

Cette méthode suscite l'imagination des stagiaires pour les mener à de nouvelles découvertes. Elle utilise par exemple le brainstorming.

Démonstrative :

Dans la méthode démonstrative, les stagiaires apprennent par la pratique. Elle se base sur des exercices. Le formateur « fait », « fait faire » et « Refait ».

MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

- 1 salle de cours
- 1 poste de travail par binôme
- Outils informatiques avec suite bureautique et accès internet haut débit
- Les exposés
- Les exercices
- Les études de cas
- Les simulations

SUIVI ET ÉVALUATION

LES MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE L'ACTION :

- Rapports de stage
- Bilans intermédiaires
- Feuilles de présence émargées par les stagiaires

LES MOYENS PERMETTANT D'EN ÉVALUER LES RÉSULTATS (PENDANT OU AU TERME DE L'ACTION):

- Questions orales ou écrites (QCM)
- Dossiers à réaliser
- Mise en situation
- Entretien avec jury professionnel

APRÈS LA FORMATION:

SECTEURS D'ACTIVITÉS : GRANDES ET MOYENNES SURFACES ALIMENTAIRES OU SPÉCIALISÉES, BOUTIQUES
EMPLOIS ACCESSIBLES : MANAGER DE RAYON, GÉRANT DE MAGASIN, RESPONSABLE CHEF DE RAYON

#accessibleatous

