

TP - RESPONSABLE D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND – REM 2026
Titre RNCP 38666 du 22/02/2024 – certifié par le ministère du travail
TITRE HOMOLOGUE MINISTÈRE DE L'EMPLOI – NIVEAU 6
RECONNU AU REPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

PUBLIC VISE :

Tout public
Contrat et période de professionnalisation
Plan de développement des compétences
Aide Individuelle à la Formation
Compte Personnel de Formation
Contrat d'apprentissage
PTP
FI

PRE-REQUIS :

Niveau V (BAC+2) et/ou expérience significative de travail permettant une adaptation rapide aux conditions d'apprentissage

POSITIONNEMENT :

Entretiens individuels
Tests et mises en situations si requis
Modularisation des parcours en fonction des résultats d'évaluation

ORGANISATION :

Cours collectifs
Formation alternant périodes en centre et périodes en entreprise

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Avoir le sens des responsabilités
Développer son esprit d'initiative
Être un bon communicant et avoir du leadership
Faire preuve d'une bonne capacité de travail et d'autonomie.

OBJECTIFS DE FORMATION :

A l'issue de la formation le titulaire de ce titre sera capable de :

- Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand
- Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand
- Bâtir et développer l'expérience client
- Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne
- Établir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand
- Analyser les performances de l'établissement marchand et définir les actions correctives
- 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

AJT Formation & conseil	Créé le	Émis par	M.A.J.	Date de transmission	Destinataire	Page 1 sur 7
	05/07/2024	Admin	01/01/2026	05/08/2026	Mr LULIN	

VALIDATION COMPÉTENCES :

La certification est organisée en 3 blocs de compétences pouvant être suivis séparément suite à une validation partielle, une VAE.

Bloc 1 RNCP 38666BC01 Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

Bloc 2 RNCP 38666BC02 Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand

Bloc 3 RNCP 38666C03 Manager les salariés de l'établissement marchand

Nota : si un apprenant ne valide pas son titre ou a seulement une validation partielle, ce dernier ne peut s'inscrire à une nouvelle session d'examen qu'à partir de 6 mois après la date de la première présentation au titre dans le centre certificateur de son choix.

Il peut de nouveau se représenter au titre pour valider les CCP non validés si le titre est toujours actuel car les titres sont réformés tous les 5 ans. Si ce dernier a été réformé en date d'inscription pour la nouvelle certification, le candidat devra être inscrit sur la nouvelle mouture du titre

LES DEBOUCHES :

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

Données statistiques : non communicables

Accessibilités aux personnes handicapées :

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Si vous êtes en situation de handicap, notre référent handicap peut faire le point sur vos besoins spécifiques et étudier les adaptations matérielles et/ou pédagogiques à mettre en place : tiers-temps pour les épreuves d'évaluation, adaptation des supports, compensation matérielle, ...

Méthodes mobilisées : Formation alternant des périodes en centre de formation et des périodes en entreprise. Les cours dispensés en centre s'appuient sur une alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques individuels ou en sous-groupes, d'échanges, de quizz, production de livrables, mises en situation, participation à des projets...

Durée : 651 heures

Modalités et délais d'accès :

Entretiens individuels et test de positionnement

Modularisation des parcours en fonction des résultats d'évaluation

Formation en inter de 1 à 10 participants maximum. L'inscription peut se faire jusqu'à 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'opco*. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client.

AJT Formation & conseil	Créé le	Émis par	M.A.J.	Date de transmission	Destinataire	Page 2 sur 7
	05/07/2024	Admin	01/01/2026	05/08/2026	Mr LULIN	



Contrat et période de professionnalisation

Plan de développement des compétences
Aide Individuelle à la Formation
Compte Personnel de Formation
Contrat d'apprentissage
PTP
FI

*Nota : En cas de subrogation auprès d'un Ocpo, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Tariff : Le prix de la formation est fixé en fonction de la prise en charge accordée par l'organisme financeur.

Chiffres clés :

Indicateurs de résultats : Les indicateurs de résultats obligatoires cités à l'article L6111-8 du code du travail, calculés par les ministères chargés de la formation professionnelle et de l'éducation nationale sont rendus publics sur le site <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/>

Taux d'obtention 2025 : 100%
Taux de présentation à l'examen : 75%
Taux d'interruption de formation 2025 : 25 %
Taux de poursuite d'étude : 100%
Taux d'insertion professionnelle : 0%
Valeur ajoutée de l'établissement : Non communicable

AJT Formation & conseil	Créé le	Émis par	M.A.J.	Date de transmission	Destinataire	Page 3 sur 7
	05/07/2024	Admin	01/01/2026	05/08/2026	Mr LULIN	

Activité 1 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

Cette activité se décline en :

Compétence 1 : Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand

Analyser les données relatives aux ventes et aux prévisions de ventes, aux tendances du marché, à la disponibilité des produits, à la capacité de stockage, et aux relations avec les fournisseurs de l'établissement marchand. Recueillir les informations nécessaires auprès des fournisseurs, de la centrale d'achat, du service logistique, des équipes de vente et du service après-vente.

A partir du résultat de l'analyse, planifier, organiser, diriger et contrôler les activités de la chaîne d'approvisionnement (inventaires, commandes, conformité de la réception, rangement en réserve et en surface de vente) dans le respect de la réglementation et des mesures de prévention, afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle de la chaîne d'approvisionnement, de réduire les coûts, d'améliorer l'expérience client et d'accroître la rentabilité de l'établissement marchand. Suivre les activités de la chaîne d'approvisionnement, anticiper les réajustements en cas d'écarts par rapport aux objectifs initiaux afin d'optimiser la performance commerciale de l'établissement marchand.

Compétence 2 : Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand

Analyser les données issues de la veille. Suivre et prendre en compte l'évolution des habitudes de consommation, des tendances du marché, des analyses de la concurrence, des objectifs de l'enseigne et des retours des équipes de vente.

Prendre en compte les données relatives à l'analyse des ventes de l'établissement marchand, aux réservations clients, à la satisfaction client, aux performances des produits et aux objectifs fixes.

A partir des analyses, déterminer une offre produite adaptée à l'établissement marchand afin d'optimiser sa rentabilité, de renforcer sa position sur le marché, d'améliorer son image et de fidéliser ses clients. Planifier l'assortiment produits, piloter la gestion des prix, des stocks, la mise en œuvre des offres promotionnelles et le merchandising.

Compétence 3 : Bâtir et développer l'expérience client

Analyser régulièrement les données relatives au marché, aux tendances de consommation, aux ventes et aux retours et attentes des clients, afin d'identifier et d'anticiper leurs besoins et leurs désirs. Identifier les données à recueillir en lien avec d'éventuelles situations de handicap chez le client et les analyser. Communiquer les résultats de l'analyse aux salariés et recueillir leurs observations.

Adapter, si nécessaire, les processus de l'établissement marchand. Prendre des mesures pour créer les conditions optimales, y compris pour le client en situation de handicap, et garantir et améliorer l'expérience globale du client, afin d'augmenter sa satisfaction, le fidéliser pour favoriser les ventes et la rentabilité de l'établissement marchand.

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

AJT Formation & conseil	Créé le	Émis par	M.A.J.	Date de transmission	Destinataire	Page 4 sur 7
	05/07/2024	Admin	01/01/2026	05/08/2026	Mr LULIN	

Cette activité se décline en :

Compétence 4 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne

Apporter une valeur ajoutée par des propositions solides et étayées à la stratégie commerciale, financière et ressources humaines de l'enseigne en prenant en compte la vision à moyen terme, les missions, la capacité financière, la pertinence, l'acceptabilité et la faisabilité des orientations définies. Contribuer à la définition des objectifs et des priorités, à la définition des actions à mettre en place en prenant en compte les ressources financières, matériels, humaines et techniques à mobiliser.

Sélectionner et préparer les éléments à apporter aux équipes de l'établissement marchand concernant la mise en œuvre des orientations afin d'obtenir leur adhésion.

Compétence 5 : Établir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand

En prenant en compte les résultats des exercices précédents de l'établissement marchand, les préconisations de l'enseigne, les données de sa zone de chalandise, les évolutions technologiques, les comportements des consommateurs et les tendances du marché, établir des prévisions budgétaires précises suivant une méthodologie adaptée.

Présenter les prévisionnels auprès de la hiérarchie dans le respect des consignes et du temps accordé à la présentation. Argumenter ses choix afin de les faire valider par la hiérarchie et prendre en compte d'éventuelles modifications. Sélectionner et préparer les éléments à apporter aux équipes de l'établissement marchand concernant les choix afin d'obtenir leur adhésion.

Compétence 6 : Analyser les performances de l'établissement marchand et définir les actions correctives

Analyser les indicateurs de performances des tableaux de bord selon une méthodologie adaptée. Tenir compte des objectifs fixes et des événements internes et externes passés et à venir. Mettre en œuvre les actions correctives compte tenu des moyens disponibles. Présenter à sa hiérarchie les leviers d'action et les ajustements permettant la mise en place des actions correctives afin d'atteindre les objectifs commerciaux et financiers. Définir les modalités de la mise en œuvre et coordonner les actions.

Activité 3 : Manager les salariés de l'établissement marchand

Cette activité se décline en :

Compétence 7 : Piloter les processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'établissement marchand

A partir des compétences internes disponibles, dans le respect de la réglementation en vigueur et des consignes de l'enseigne, et en prenant en compte la masse salariale, identifier les besoins en ressources humaines.

Élaborer un processus de recrutement en tenant compte des dispositions réglementaires en matière d'embauche de salariés en situation de handicap. Contrôler sa mise en œuvre afin de garantir la continuité du service, le niveau de satisfaction client et maintenir les performances de l'établissement marchand. Coopérer avec les services de ressources humaines, participer à la mise en place d'éventuels aménagements de postes de travail pour les salariés en situation de handicap. S'assurer régulièrement que les aménagements de postes de travail restent adaptés.

AJT Formation & conseil	Créé le	Émis par	M.A.J.	Date de transmission	Destinataire	Page 5 sur 7
	05/07/2024	Admin	01/01/2026	05/08/2026	Mr LULIN	



Identifier des tuteurs potentiels en mesure d'accompagner les salariés recrutes et d'organiser leur formation. S'assurer du bon déroulement du tutorat et de la mise en œuvre du parcours d'intégration du salarié afin de pérenniser les embauches et de favoriser la montée en compétences des équipes.

Compétence 8 : Optimiser la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés de l'établissement marchand

Rester à l'écoute des équipes et de leur management de proximité, identifier les freins et les leviers motivationnels et prendre des mesures pour favoriser l'implication des équipes dans la performance de l'établissement marchand.

A l'aide des retours, à la suite des entretiens individuels, piloter la mise en place des plans d'accompagnement et de formation individualisés afin de réduire le turn-over, de faire monter en compétences les salariés, de développer la performance collective et individuelle et d'accroître la rentabilité de l'établissement marchand.

A partir de l'analyse de la performance des équipes et des données relatives à la satisfaction client, identifier le besoin de développement des compétences des salariés. Concevoir, mettre en place et piloter les actions de développement des compétences. Suivre les évolutions de l'environnement professionnel afin de mettre en place des actions de développement des compétences de manière proactive. S'assurer de l'accessibilité du développement des compétences pour les salariés en situation de handicap.

Compétence 9 : Manager l'activité quotidienne de l'établissement marchand et favoriser la cohésion des équipes

Afin d'optimiser la productivité horaire et de maintenir la continuité et la qualité du service clients, à partir des prévisions d'activité commerciale et des objectifs fixes, des différentes contraintes liées au planning, aux compétences des salariés et à leur charge de travail, prévoir les besoins humains adaptés à chaque poste de manière réaliste. Prendre en compte d'éventuels besoins spécifiques de salariés en situation de handicap. Respecter les budgets de masse salariale, la réglementation en vigueur et les mesures de prévention des risques. Réaliser les plannings prévisionnels suivant la répartition des tâches. Anticiper la réalisation des tâches au quotidien et réguler en fonction des événements afin d'éviter des dysfonctionnements ou de remédier aux dysfonctionnements constatés.

A partir de l'analyse des résultats quantitatifs et qualitatifs, de l'écoute attentive des salariés et du suivi au quotidien des activités des équipes, piloter la mise en place d'actions spécifiques à un projet, de réunions d'équipe, de temps dédiés au briefing et au débriefing. Ajuster sa pratique managériale aux situations rencontrées, afin de développer la culture de l'enseigne, de fédérer les équipes et de les mobiliser autour d'objectifs spécifiques communs.

Compétence 10 : Mobiliser les équipes dans la gestion des projets de l'établissement marchand

En réponse à un besoin, à une situation ou à une action à mener, définir le projet de l'établissement marchand. Définir des objectifs réalisables compte tenu des moyens mobilisables. Lister les tâches, identifier les besoins et les ressources nécessaires. Analyser les risques et les contraintes du projet. Établir un budget, prévoir un rétroplanning, calculer et suivre les indicateurs de rentabilité du projet. Déléguer des tâches et définir les responsabilités des salariés concernés.

AJT Formation & conseil	Créé le	Émis par	M.A.J.	Date de transmission	Destinataire	Page 6 sur 7
	05/07/2024	Admin	01/01/2026	05/08/2026	Mr LULIN	



Contrôler et superviser la mise en œuvre du projet. Suivre son déploiement, anticiper les réajustements en cas d'écarts par rapport aux objectifs initiaux afin d'optimiser la performance commerciale de l'établissement marchand et de mener les projets à leur terme.
Faire le bilan avec l'ensemble des salariés impliqués dans le projet.

Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Chaque section est pilotée par un Responsable de formation et le stagiaire est suivi lors de ses périodes en entreprise par un Tuteur AJT Formation qui organise au minimum deux rencontres sur le lieu de travail avec un tuteur entreprise identifié et formé.

Chaque équipe pédagogique est organisée autour de son responsable de formation qui valide et suit les déroulés au travers d'un outil en ligne permettant un accès aux contenus de leurs cours pour les stagiaires, et à l'intégralité des cours pour les formateurs. Sur cet accès est également disponible le synoptique de l'action, le détail de chaque jour en termes de contenus et de méthodes (contenus pédagogiques, études de cas, TP).

Modalités d'évaluation des connaissances :

L'évaluation se compose d'une mise en situation professionnelle hors situation de production pour les activités mentionnées dans le programme.

L'épreuve finale se déroule en 6h55 dont 4h00 de préparation et 2h55 devant le jury de professionnels. Le stagiaire s'appuie sur un dossier attestant d'une pratique professionnelle.

Moyens de suivre l'exécution du programme et d'en apprécier des résultats :

Le responsable pédagogique, le responsable de formation de l'action et l'équipe de formateurs partagent un outil commun de suivi des réalisations. La validation se fait de manière informelle / impromptue et formelle / positionnée, afin de vérifier les acquis.

L'ensemble des commentaires, annotation, progrès, sont accessibles par tous les participants à l'action, grâce à un code d'accès personnalisé, sur nos parcours de formation en ligne.

Moyens de contact

Par mail : contact@coevia.fr
Par téléphone : 04 28 35 05 14

AJT Formation & conseil	Créé le	Émis par	M.A.J.	Date de transmission	Destinataire	Page 7 sur 7
	05/07/2024	Admin	01/01/2026	05/08/2026	Mr LULIN	