



COGEFI FORMATION

RESPONSABLE D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

15 MOIS

EN ALTERNANCE

TITRE PROFESSIONNEL*

RHYTHME : 4 JOURS / 1 JOUR

CONTRAT D'APPRENTISSAGE, DE PROFESSIONNALISATION



PRÉSENTATION

Le Responsable d'Établissement Marchand occupe un poste clé dans le **secteur du commerce de détail**. Dans le respect des réglementations en vigueur et de la stratégie commerciale de l'enseigne, il pilote l'activité de l'établissement marchand afin de contribuer à la **satisfaction** et à la **fidélisation** du client tout en optimisant la rentabilité.

Cette formation professionnalisante prépare aux défis du commerce moderne en développant des compétences transversales : gestion de la chaîne d'approvisionnement, pilotage de l'offre commerciale, management d'équipe et optimisation de l'expérience client dans un environnement omnicanal.

LES COMPÉTENCES ATTESTÉES

A l'issue de la formation, le titulaire du titre conseiller de vente sera capable de :

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

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

Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne
Établir et présenter les prévisions de l'établissement marchand
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
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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Dans le respect des réglementations en vigueur et de la stratégie commerciale de l'enseigne, 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 MÉTHODES MOBILISÉES

Cours en présentiel ou / et distanciel
Cas pratiques et mises en situation professionnelles
Accompagnement
Entretiens de suivi
Accompagnement par un référent chargé de suivi Cogefi et un tuteur / maître d'apprentissage en entreprise

LES CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir un niveau Bac+2 ou une expérience professionnelle de 2 ans dans le secteur.
Les admissions se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.
- + Le « plus » : Sens du commerce, bon relationnel, capacité d'organisation, aptitudes aux responsabilités.

EN BREF

TARIF



Retrouvez nos tarifs et nos modes de financement sur notre

SITE INTERNET

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE



01 64 68 77 64
contact-pole-btslice@cogefi.com

QUALITÉ



Les indicateurs de qualité figurent sur notre site internet :

INDICATEURS DE PERFORMANCE

CERTIFICATION



*La formation prépare au passage du titre professionnel de « Responsable d'Établissement Marchand » de Niveau 6, inscrit au RNCP par France Compétences et publié au Journal Officiel du 04/02/2024 sous le code RNCP38666, code NSF312m. Titre professionnel sous l'autorité et délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion. Date d'échéance de l'enregistrement: 03/03/2029.

PUBLICS CONCERNÉS



Étudiants
Salariés
Demandeurs d'emploi

LES « PLUS »
DE LA FORMATION

« FORMATION DIRECTEMENT OPÉRATIONNELLE
AVEC MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE RÉELLE »

...

1



COGEFI FORMATION

RESPONSABLE

D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

15 MOIS

EN ALTERNANCE

TITRE PROFESSIONNEL*

RYTHME : 4 JOURS / 1 JOUR

CONTRAT D'APPRENTISSAGE, DE PROFESSIONNALISATION



PROGRAMME

RÉFÉRENT(E) HANDICAP

Pour toute information concernant l'accessibilité de la formation aux personnes en situation de handicap, vous pouvez contacter notre Référente handicap afin de définir, dans la mesure du possible, les adaptations, aménagements et ou orientations nécessaires.

Contact Référente handicap :

Caroline TESSONT

Téléphone : 01.64.68.69.46

Email : caroline@cogefi.com

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : 4 h

Tous les candidats passent cette épreuve en même temps, en présence d'un surveillant. La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas. L'étude de cas se déroule dans un contexte d'un établissement marchand fictif.

A partir de consignes, le candidat réalise différents travaux en lien avec l'activité « Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand ». Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires;
- d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat effectue ces travaux sur un poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur). Il imprime ses travaux. Le jury évalue les travaux du candidat avant l'entretien technique.

Entretien technique : 1 h

L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle. Il comporte trois parties :

- Pendant 30 minutes, le candidat prépare la présentation de ses travaux réalisés pendant la mise en situation.
- Pendant 10 minutes, le candidat présente son travail au jury.
- Pendant 20 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Questionnement à partir de production(s) : 1 h 40 min

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique. En amont de l'épreuve, le candidat réalise :

- un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand » ;

Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

- Gérer la chaîne d'approvisionnement
- Piloter l'offre commerciale
- Bâtir et développer l'expérience client
- Développer l'activité commerciale BtoB et gérer un portefeuille clients

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

- Contribuer aux orientations stratégiques
- Établir et présenter les prévisionnels
- Analyser les performances et mettre en œuvre des actions correctives
- Développer une stratégie commerciale omnicanale et digitale

Manager les salariés de l'établissement marchand

- Piloter les recrutements et l'intégration
- Optimiser la performance collective et individuelle
- Manager l'activité quotidienne
- Mobiliser les équipes dans les projets
- Manager une équipe commerciale orientée performance

Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications

- un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Manager les salariés de l'établissement marchand ».

Le jury prend connaissance des deux documents avant le questionnement.

- Pendant 20 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand ».
- Pendant 25 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.
- Pendant 25 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Manager les salariés de l'établissement marchand ».
- Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.

Entretien final : 15 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 6 h 55 min

MÉTIER(S) / DÉBOUCHÉS

- 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



Mise à jour le 19/05/2026



34 BOULEVARD DE NESLES, 77420 CHAMPS-SUR-MARNE

➤ EMAIL : CONTACT@COGEFI.COM ➤ TÉLÉPHONE : 01 64 68 77 64

COGEFI.COM

