

Titre Professionnel - Responsable d'Etablissement marchand**Durée : 456.00 heures**

Le métier : La formation prépare les participants à devenir des managers d'unité marchande polyvalents et opérationnels.

Ils sont capables de :

- Piloter l'offre produits et maintenir l'attractivité du point de vente
- Optimiser les ventes et la performance commerciale
- Encadrer, animer et développer une équipe
- Gérer les stocks, les flux et les opérations commerciales
- Respecter les règles de sécurité, de sûreté et de RSE
- Atteindre les objectifs commerciaux, budgétaires et qualitatifs

La formation vise à valider le TP Manager d'Unité Marchande (niveau 6 – BAC+2), publié au JO/BO le 03/02/2024, délivré par le Ministère du Travail.

Prérequis souhaitable pour l'exercice du métier :

- Permis B.
- Goût pour la vente et travail en équipe.

Contrat d'apprentissage

Durée et rythme de l'alternance : Contrat de 12 mois

- 4 jours en entreprise / 1 jours en CFA^{*}
- De 08h45 à 12h30 et de 13h30 à 17h45^{*)}
- Durée et rythme à titre indicatif, ajustable en fonction des besoins et des personnes.

Tarif : Formation totalement prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.

Public visé

- Toute personne souhaitant acquérir une certification reconnue ainsi qu'une expérience professionnelle dans les métiers de la vente.

Prérequis

- Avoir un niveau 4 (BAC ou équivalent) minimum.
- Avoir entre 16 et 29 ans révolus.
- Tout âge pour les personnes en situation de handicap.

Objectifs et contexte de la certification

À l'issue de la formation, le participant saura :

✓ Piloter et optimiser l'offre produits

- gérer les stocks efficacement
- maintenir l'attractivité commerciale
- maximiser les ventes et enrichir l'expérience client

✓ Encadrer et dynamiser une équipe

- recruter, intégrer, former et accompagner
- développer les compétences et la performance

R1-01

PRISMA FORMATIONS/PRISMA ACADEMY | 40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile Villepinte 93420 | Numéro SIRET: 39336805500041 |

Numéro de déclaration d'activité: 11756156675 (auprès du préfet de région de: Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

✓ Gérer la performance économique

- établir un compte de résultat prévisionnel
- analyser les performances commerciales et financières

✓ Concevoir et développer des projets

- améliorer l'unité marchande
- intégrer les règles RSE, sécurité, procédures internes

Objectifs généraux de la formation

Maîtriser l'ensemble des compétences nécessaires à l'exercice du métier de **Responsable d'Établissement Marchand** et valider le **Titre Professionnel de niveau 6 (équivalent BAC+3)**.

- À l'issue de la formation, vous serez capable de :

✓ Piloter et optimiser l'offre commerciale de l'établissement

- Gérer l'approvisionnement, organiser et suivre l'offre produits, maintenir l'attractivité commerciale et garantir une présentation marchande performante afin de développer le chiffre d'affaires et améliorer les indicateurs de satisfaction client.

✓ Développer les ventes et assurer la relation commerciale omnicanale

- Mettre en place des actions commerciales, adapter le parcours client, promouvoir les services associés, analyser les comportements d'achat et déployer des stratégies de fidélisation pour optimiser la performance commerciale de l'établissement.

✓ Assurer la gestion économique, financière et administrative de l'établissement

- Établir et suivre les prévisions commerciales et financières, analyser les résultats économiques, interpréter les indicateurs de performance et mettre en œuvre des actions correctives pour atteindre les objectifs budgétaires et optimiser la rentabilité.

✓ Manager, accompagner et coordonner l'équipe

- Recruter, intégrer, former et accompagner les collaborateurs, planifier l'activité, mobiliser l'équipe autour des objectifs, conduire des projets et installer un climat de travail favorable à la performance individuelle et collective.

✓ Garantir la sécurité, la conformité et la qualité opérationnelle

- Appliquer et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité, superviser la gestion des risques, mettre en place des actions préventives et assurer la conformité réglementaire pour un fonctionnement sécurisé et responsable de l'établissement.

Objectifs spécifiques de la formation

CCP1 : Développer la stratégie commerciale de l'établissement marchand

- Assurer la gestion de l'approvisionnement et des niveaux de stocks conformément aux procédures internes.
- Piloter l'offre produits et services de l'établissement en cohérence avec la stratégie commerciale définie.
- Mettre en œuvre les règles de marchandisage afin de garantir l'attractivité et la performance commerciale de l'espace de vente.
- Développer les ventes en intégrant le parcours client et les pratiques omnicanales.

CCP2 : Assurer la gestion économique et financière de l'établissement marchand

- Élaborer les prévisions commerciales, économiques et financières de l'établissement.
- Analyser les indicateurs de performance, les résultats économiques et commerciaux.
- Concevoir, formaliser et mettre en œuvre des plans d'actions permettant d'atteindre les objectifs fixés.

CCP3 : Manager l'équipe de l'établissement marchand

- Recruter et intégrer les collaborateurs dans le respect du cadre légal et des procédures internes.
- Planifier, organiser et coordonner l'activité opérationnelle de l'équipe.
- Accompagner la montée en compétence et la performance individuelle des collaborateurs.
- Animer l'équipe, conduire les réunions et mobiliser les collaborateurs autour des objectifs.
- Piloter et conduire des projets d'amélioration au sein de l'établissement marchand.

Compétences transversales professionnelles

- Mettre en œuvre et faire appliquer les règles relatives à la sûreté, la santé et la sécurité au travail.
- Rédiger et transmettre des consignes claires, à l'oral comme à l'écrit, selon les procédures internes.
- Utiliser les outils numériques, applicatifs de gestion et systèmes d'information nécessaires au fonctionnement de l'établissement.
- Assurer une veille professionnelle (commerciale, concurrentielle, réglementaire et technique) en lien avec l'activité de l'établissement.

La formation alterne entre sessions en organisme et périodes en entreprise.

Elle est organisée en **3 modules**, correspondant aux **3 blocs de compétences (CCP)** du titre REM.

Module 1 — Prendre contact et fixer les règles de fonctionnement

- Présentation du formateur et des apprenants.
- Présentation des objectifs pédagogiques et du déroulé global.
- Explication du planning, du dossier professionnel et des modalités d'évaluation.

R1-01

PRISMA FORMATIONS/PRISMA ACADEMY | 40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile Villepinte 93420 | Numéro SIRET: 39336805500041 |

Numéro de déclaration d'activité: 11756156675 (auprès du préfet de région de: Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

- Information sur les droits et devoirs :
 - règlement intérieur,
 - cadre légal (code du travail),
 - règles de parité et mixité,
 - prévention du harcèlement sexuel.

Module 2 — Développer la stratégie commerciale de l'établissement marchand (CCP1)

Gérer l'approvisionnement de l'établissement :

- Méthodes de gestion des stocks et des flux.
- Contrôle des réceptions, documents commerciaux, anomalies.
- Traçabilité des produits et respect des procédures internes.
- Gestion des inventaires et anticipation des besoins.

Piloter l'offre produits et services :

- Analyse des comportements d'achat.
- Sélection, mise à jour et ajustement de l'offre.
- Construction des gammes en cohérence avec les objectifs commerciaux.
- Veille concurrentielle et veille marché.

Mettre en œuvre le merchandising de l'établissement :

- Implantation des produits et zones de vente.
- Mise en place d'opérations commerciales.
- Respect des règles et normes de présentation marchande.
- Application des principes du droit du commerce.

Développer les ventes et le parcours client :

- Outils de gestion de la relation client (CRM interne).
- Définition / adaptation des argumentaires produits et services.
- Déploiement d'actions de fidélisation.
- Intégration du parcours client **omnicanal** dans la stratégie de vente.

Module 3 — Assurer la gestion économique et financière de l'établissement (CCP2)

Établir les prévisions économiques et financières :

- Principes comptables et ratios financiers.
- Élaboration du compte de résultat prévisionnel.
- Définition d'objectifs et prévisions selon saisonnalité et flux.

Analyser les résultats commerciaux et financiers :

- Lecture et utilisation des tableaux de bord.
- Analyse des variations de performance, marges et écarts.
- Renseignement et interprétation du compte de résultat.
- Suivi des indicateurs clés (KPI) de l'établissement.

Construire et mettre en œuvre les plans d'action :

- Méthodologie de diagnostic commercial.
- Élaboration d'un plan d'action correctif.
- Utilisation d'outils d'analyse : diagramme d'Ishikawa, arbres de causes.

Module 4 — Manager l'équipe de l'établissement marchand (CCP3)

Recruter et intégrer les collaborateurs :

- Identification du besoin RH.
- Rédaction des fiches de poste.
- Méthodes de sélection et d'entretien d'embauche.
- Cadre légal :
 - droit du travail,
 - règlement intérieur,
 - conventions collectives.
- Mise en œuvre du processus d'intégration.

Planifier et coordonner l'activité de l'équipe :

- Élaboration des plannings.
- Anticipation des besoins humains.
- Respect des contraintes réglementaires.
- Sensibilisation à la QVT et aux RPS.

Accompagner la performance individuelle :

- Identification des compétences et besoins de développement.

R1-01

- Mise en place d'un plan de formation interne.
- Entretien individuel et suivi des objectifs.
- Individualisation de l'accompagnement professionnel.

Animer l'équipe au quotidien :

- Animation de réunions professionnelles.
- Techniques de gestion et prévention des conflits.
- Création et déploiement d'incentives.
- Outils de team building.
- Techniques de communication interne.

Conduire et piloter un projet :

- Définition des enjeux et objectifs.
- Élaboration du budget prévisionnel.
- Création d'indicateurs de réussite et de rentabilité.
- Utilisation d'outils :
 - diagramme PERT,
 - roue de Deming (PDCA),
 - conduite du changement.

Module 5 — Sécurité, prévention, communication et outils transversaux

Appliquer et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail :

- Prévention des risques professionnels.
- Différenciation sûreté / sécurité.
- Prévention des chutes et accidents.
- Identification des risques liés à l'environnement.
- Utilisation des EPI.
- Analyse des indicateurs sécurité / santé.
- Conduite à tenir en cas d'incident ou accident.

Transmettre des consignes professionnelles :

- Techniques de communication efficace.
- Écoute active et reformulation.
- Adaptation de la communication selon les publics.

Utiliser les outils numériques liés à l'activité de l'établissement :

- Suite bureautique (tableur, traitement de texte, présentation).
- Gestion d'une base clients.
- Outils de pilotage et d'aide à la décision.

R1-01

PRISMA ACADEMY

40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile
93420 Villepinte
Email: admissions@prisma-academy.com
Tel: 06.52.58.48.98



- Diagramme de GANTT.
- Principes de sécurité informatique et protection des données.

Réaliser une veille professionnelle :

- Outils et méthodologies de veille.
- Veille commerciale, concurrentielle, réglementaire et technique.
- Diffusion des informations au sein de l'équipe.
- Suivi et mesure des impacts.

Gestes et postures :

- Anatomie et pathologies liées au rachis.
- Principes de manutention.
- Prévention des TMS (troubles musculo-squelettiques).
- Hygiène de vie et sécurité au travail.

Organisation de la formation

Modalité de la formation : Formation présentielle

Effectif par session : 10 minimum

Modalités et délais d'accès à la formation :

Pour répondre à votre projet de formation, l'équipe de conseillers formation/recrutement se tient à votre disposition par téléphone au 06.52.58.48.98 ou par courriel : admissions@prisma-academy.com

L'accès à nos formations se déroule en 4 étapes :

- Test en ligne
- Étude du dossier du candidat
- Entretien de motivation
- Passage en commission

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir le signaler au référent handicap par courriel : psh@prisma-academy.com dès la première prise de contact, pour que nous puissions vous accueillir au mieux. PRISMA FORMATIONS est en mesure de mobiliser le référent "Ressource Handicap Formation" pour étudier d'éventuelles solutions de compensation afin de sécuriser l'ensemble de votre parcours de formation.

Contact du référent handicap:

Julie MAAREK,

psh@prisma-formations.com

Tél: 07 67 23 79 23

Le délai d'accès à la formation est d'un mois à partir de la date d'inscription.

R1-01

PRISMA FORMATIONS/PRISMA ACADEMY | 40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile Villepinte 93420 | Numéro SIRET: 39336805500041 |

Numéro de déclaration d'activité: 11756156675 (auprès du préfet de région de: Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

PRISMA ACADEMY

40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile
93420 Villepinte
Email: admissions@prisma-academy.com
Tel: 06.52.58.48.98



Accessibilité pour les personnes en situation de handicap : les lieux d'accueil et de formation de PRISMA FORMATIONS sont conformes à la réglementation ERP, pour l'accueil de personnes en situation de handicap.

Équipe pédagogique

PRISMA FORMATIONS forme en France. Nos formateurs diplômés et compétents, sont dotés d'une expérience dans l'environnement professionnel du domaine enseigné. Ils sont tous sensibilisés au système qualité, à l'accueil des PSH, aux méthodes et techniques pédagogiques et ont une expérience avérée de la formation.

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance entre présentiel en organisme de formation et périodes en entreprise.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés à l'aide d'un téléviseur interactif
- Technique magistrale, pour les exposés et aspects techniques.
- Techniques participatives et interrogatives pour les études de cas concrets et mises en situation.
- Plateau technique pour les mises en situations professionnelles
- Évaluations en cours de formation : Quizz en salle, tour de table, Questions ouvertes, mises en situation, jeux de rôle.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites sous forme d'argumentaire, Quizz, QCU et/ou QCM.
- Évaluations en cours de formation (ECF).
- Jury d'examen selon les modalités d'évaluation du référentiel du TP Manager d'unité marchande
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Résultats attendus à l'issue de la formation

Le **Titre Professionnel Responsable d'Établissement Marchand (REM)** est composé de **3 Certificats de Compétences Professionnelles (CCP)** :

CCP1 : Développer la stratégie commerciale de l'établissement marchand

CCP2 : Assurer la gestion économique et financière de l'établissement marchand

CCP3 : Manager l'équipe de l'établissement marchand

Pour obtenir le titre professionnel, le candidat doit satisfaire **aux épreuves officielles du Ministère du Travail**, conformément au **référentiel d'évaluation en vigueur**.

Modalités d'évaluation

- 04 h 00 min: Mise en situation professionnelle
- 01 h 00 min: Entretien technique
- 00 h 00 min :Questionnaire professionnel :
- 01 h 40 min: Questionnement à partir de production(s)
- 00 h 15 min : Entretien final

R1-01

PRISMA ACADEMY

40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile
93420 Villepinte
Email: admissions@prisma-academy.com
Tel: 06.52.58.48.98



Modalités d'obtention

- La validation des **3 CCP** permet l'obtention du **Titre Professionnel Responsable d'Établissement Marchand (niveau 5 – BAC+2)**.
- En cas de réussite partielle, les blocs validés sont **acquis à vie** et un **livret de certification** est remis.
- Le candidat peut repasser les CCP manquants durant la période de validité du titre.
- Il n'existe **aucune passerelle** officielle pour ce titre professionnel.

Le parchemin est délivré par le **Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion**.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38666/>

Secteurs d'activité et type d'emplois

Secteurs concernés :

- Grandes et moyennes surfaces (GMS / GSS)
- Magasins spécialisés
- Commerces de proximité
- Boutiques indépendantes ou franchise
- Enseignes de distribution
- Points de vente multiservices

Emplois accessibles :

- Responsable d'établissement marchand
- Responsable de magasin / point de vente
- Responsable adjoint / directeur adjoint
- Responsable de boutique
- Manager de rayon / manager de secteur
- Chef de département / responsable univers
- Gestionnaire de centre de profit
- Responsable d'équipe commerciale
-

Code(s) NSF :

- 312m : Commerce, vente

□ Formacode(s) :

- 34056 : Administration ventes
- 34587 : Grande distribution

Code(s) ROME :

- D1301 — Management de magasin de détail. [Légifrance+3France compétences+3Me former en région+3](#)
- D1504 — Direction de magasin de grande distribution. [France compétences+2Me former en région+2](#)

R1-01

PRISMA ACADEMY

40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile
93420 Villepinte
Email: admissions@prisma-academy.com
Tel: 06.52.58.48.98



Pour aller plus loin

Un **Responsable d'Établissement Marchand** peut évoluer vers des fonctions de **direction de point de vente**, puis vers des postes de gestion multi-sites où il pilote plusieurs établissements, coordonne les équipes et supervise la performance commerciale d'un réseau. Avec l'expérience, il peut également s'orienter vers des **fonctions stratégiques** telles que la gestion commerciale d'un secteur, la responsabilité de zone, ou la coordination d'unités marchandes au sein d'une enseigne.

Ces évolutions permettent une prise de responsabilités élargie : analyse des performances globales, pilotage budgétaire, gestion RH, stratégie marketing locale et optimisation des processus opérationnels. Certaines trajectoires professionnelles mènent aussi vers des métiers liés à la **gestion de la relation client**, au **développement commercial**, ou au **merchandising**, où les compétences acquises dans la gestion d'un établissement marchand sont fortement valorisées. Enfin, un REM peut poursuivre vers des certifications de niveau 6 (développement commercial, management stratégique, distribution omnicanale) ou vers des licences professionnelles afin d'accéder à des postes de **responsable commercial**, **directeur adjoint**, **chef de secteur**, ou encore **responsable d'exploitation**.

Pour le TP REM (dernière version) : les indicateurs sont à « **NC** » (**non communiqués**).

Il pourra également évoluer vers une certification de niveau 7, tel que par exemple, Responsable de distribution omnicanale ou encore vers une licence professionnelle - commerce et distribution.

Indicateurs de résultats

- Taux d'obtention de la certification des candidats présentés à l'examen : (à venir, nouvelle formation 2026)
- Taux de satisfaction des stagiaires : (à venir, nouvelle formation 2026)
- Taux de retour à l'emploi à l'issue de la formation : (à venir, nouvelle formation 2026)
- Taux d'obtention en 2023 78,9 % : [AFPA](https://www.inserieunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil)

<https://www.inserieunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Version du programme : V1-05 avril 2025

R1-01

PRISMA FORMATIONS/PRISMA ACADEMY | 40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile Villepinte 93420 | Numéro SIRET: 39336805500041 |

Numéro de déclaration d'activité: 11756156675 (auprès du préfet de région de: Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.