

	Fiche Programme pour le TP - Responsable d'établissement marchand	
	Code RNCP RNCP38666 – TP - Responsable d'établissement marchand	Version V01 - du 10/06/2024 Par le Ministère du Travail du Plein Emploi Et de l'insertion

Présentation :

RNCP 38666 : [RNCP38666 - TP - Responsable d'établissement marchand](#)

Public visé :

TP- Responsable d'établissement marchand est une formation tout public, accessible aux étudiants, aux demandeurs d'emploi, aux salariés et aux professionnels du secteur (accessible aux personnes en situation d'handicap).

Type d'emplois accessibles :

- *Responsable de magasin*
- *Responsable d'un espace de vente (franchisé ou non)*
- *Gérant de camping*
- *Gérant de gîte ou résidence de tourisme*
- *Gérant de chambre d'hôtes*
- *Responsable d'hôtel ou de structure hôtelière*
- *Responsable de restauration rapide*
- *Responsable d'un bar, café ou brasserie*
- *Manager de restaurant ou de restauration collective*
- *Responsable de supermarché / supérette*
- *Manager de rayon*
- *Responsable de centre de loisirs ou d'activités sportives*
- *Création ou reprise d'un établissement marchand (commerce de proximité, restauration, hébergement, etc.)*

Pré requis et conditions d'accès à la formation :

TP- Responsable d'établissement marchand est destiné aux candidats titulaires d'un diplôme de niveau 5 ou équivalent.

Compétence(s) visée(s) :

Le titulaire d'un TP-Responsable d'établissement marchand (REM) est capable de :

Manager l'équipe d'un établissement marchand

- Recruter, organiser et animer l'équipe
- Mettre en œuvre une politique RH à l'échelle de l'établissement
- Planifier les activités et les ressources humaines

Private French University – 5 rue viète, 75017 Paris

+33 1 40 70 00 04 – info@myfrenchuniversity.com - <https://myfrenchuniversity.fr/>

SARL au capital de 100 000 euros – SIRET 517 679 742 00042 – Code NAF 8559A – Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11754515875 auprès de la préfecture de la région Ile de France – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art L.6352-12 du code du Travail)

- Former, motiver et évaluer les collaborateurs
- Garantir un bon climat social

Piloter l'exploitation d'un établissement marchand

- Gérer les approvisionnements, les stocks et les fournisseurs
- Assurer la gestion administrative, réglementaire et budgétaire
- Élaborer et suivre les tableaux de bord de gestion
- Veiller à la rentabilité économique de l'établissement
- Garantir l'application des normes (hygiène, sécurité, accessibilité...)

Développer la stratégie commerciale et marketing

- Définir l'offre de produits ou de services
- Mettre en œuvre une politique tarifaire adaptée
- Concevoir et piloter des actions de communication et de promotion
- Développer la relation client (fidélisation, satisfaction...)
- Utiliser les outils numériques pour la vente, le marketing et la communication

Assurer la qualité de l'accueil et du service

- Superviser les prestations fournies aux clients
- Mettre en œuvre une démarche qualité
- Gérer les situations délicates ou les réclamations
- Adapter les prestations aux attentes de la clientèle

Entreprendre ou reprendre un établissement

- Réaliser une étude de marché
- Élaborer un business plan
- Comprendre les enjeux juridiques et financiers d'une création ou reprise d'entreprise

Compétences transversales :

- Leadership et prise de décision
- Communication interpersonnelle
- Gestion du stress et des priorités
- Sens du service client
- Capacité à s'adapter à différents contextes (tourisme, commerce, restauration...)

Objectif(s) pédagogique (s)

Le TP- Responsable d'établissement marchand (REM) RNCP 38666, vise plusieurs objectifs :

Objectif 1 : Manager l'équipe d'un établissement marchand

- Organiser le travail et les missions de l'équipe.
- Encadrer, animer et motiver l'équipe au quotidien.
- Conduire les entretiens professionnels et d'évaluation.
- Gérer les plannings en respectant la législation du travail.
- Développer les compétences des collaborateurs (formation, accompagnement).
- Favoriser un bon climat social et prévenir les conflits.

Private French University – 5 rue viète, 75017 Paris

+33 1 40 70 00 04 – info@myfrenchuniversity.com – <https://myfrenchuniversity.fr/>

SARL au capital de 100 000 euros – SIRET 517 679 742 00042 – Code NAF 8559A – Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11754515875 auprès de la préfecture de la région Ile de France – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art L.6352-12 du code du Travail)

Objectif 2 : Gérer l'exploitation de l'établissement marchand

- Assurer la gestion administrative, budgétaire et réglementaire de l'établissement.
- Gérer les approvisionnements, les stocks et les relations avec les fournisseurs.
- Mettre en place et suivre des tableaux de bord de gestion.
- Optimiser les coûts de fonctionnement.
- Veiller à l'application des normes d'hygiène, de sécurité et d'accessibilité.

Objectif 3 : Développer la stratégie commerciale de l'établissement marchand

- Réaliser une analyse du marché local et de la clientèle.
- Définir une offre commerciale cohérente avec le positionnement de l'établissement.
- Mettre en œuvre une stratégie de communication et de promotion (physique et digitale).
- Développer des actions de fidélisation et de relation client.
- Utiliser les outils numériques pour améliorer la visibilité et les ventes.
- Mesurer la performance commerciale (chiffre d'affaires, fréquentation, taux de transformation...).

Objectif 4 (souvent en complément ou dans une spécialisation) : Entreprendre ou reprendre un établissement marchand

- Concevoir un projet entrepreneurial (création ou reprise).
- Réaliser une étude de faisabilité (marché, concurrents, réglementation).
- Élaborer un prévisionnel financier (budget, plan de trésorerie).
- Choisir un statut juridique adapté.
- Préparer un plan d'action de lancement.

Durée et modalité d'organisation :

Durée : 1 an dont 450 heures de formation par année

Horaires : Une journée de cours de 9h à 18h avec une pause d'une heure

Lieux :

La formation se déroule à la Private French University, située au 5 Rue Viète, Paris 17.

Accessibilité & prise en compte des situations de handicap :

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour toute personne reconnue en situation de handicap ou souhaitant nous faire part d'une difficulté morale ou physique, nous vous invitons à contacter la référente handicap de l'établissement pour étudier la faisabilité de votre projet de formation.

Des mécanismes de compensation (tiers temps, supports visuels) sont aussi utilisés. L'ensemble des parties prenantes de la formation est sensibilisé à cette situation et des procédures d'alerte décrochage sont aussi prévues.

Coordonnées du référent handicap :

Zineb AIT YDIR

za@myfrenchuniversity.com / 01 40 70 00 04

Private French University – 5 rue viète, 75017 Paris

+33 1 40 70 00 04 – info@myfrenchuniversity.com – <https://myfrenchuniversity.fr/>

SARL au capital de 100 000 euros – SIRET 517 679 742 00042 – Code NAF 8559A – Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11754515875 auprès de la préfecture de la région Ile de France – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art L.6352-12 du code du Travail)

Délai d'accès :

Un délai de 11 jours ouvrés est prévu entre la date de la demande d'inscription et la date du début des cours.

Voie d'accès :

L'accès à la certification est ouvert à tous les titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 4 ou équivalent.

Déroulé / contenu de la formation :

Le parcours de formation se structure autour de trois blocs de compétences avec un accompagnement pédagogique complet :

Blocs de compétences

- 1. CCP 1 – RNCP38666BC01 - Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand**
- 2. CCP 2 – RNCP38666BC02 - Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand**
- 3. CCP 3 – RNCP38666BC03 - Manager les salariés de l'établissement marchand**

Méthodes mobilisées : (Moyens pédagogiques et techniques)

Les moyens pédagogiques utilisés pour mener à bien la formation dispensée par notre établissement, sont :

Eléments matériels de la formation

- *Support pédagogique et techniques,*
- *Salle de formation,*
- *Équipements divers,*
- *Documentation...*

Les méthodes pédagogiques :

- *Face à face avec le formateur*
- *Mises en situation*
- *Initiation aux outils et logiciels spécialisés*
- *Travail en sous-groupe ou en binôme,*
- *Étude de cas*
- *Exercices pratiques, outils d'analyse,*
- *Exposés et présentation des projets*
- *QCM*

Private French University – 5 rue viète, 75017 Paris

+33 1 40 70 00 04 – info@myfrenchuniversity.com - <https://myfrenchuniversity.fr/>

SARL au capital de 100 000 euros – SIRET 517 679 742 00042 – Code NAF 8559A – Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11754515875 auprès de la préfecture de la région Ile de France – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art L.6352-12 du code du Travail)

Modalités de suivi et 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 » ;
- 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

Effectif plafond :

L'effectif pour le démarrage de la formation TP Négociateur Technico-Commercial (NTC) en présentiel est de 15 personnes.

Private French University – 5 rue viète, 75017 Paris

+33 1 40 70 00 04 – info@myfrenchuniversity.com – <https://myfrenchuniversity.fr/>

SARL au capital de 100 000 euros – SIRET 517 679 742 00042 – Code NAF 8559A – Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11754515875 auprès de la préfecture de la région Ile de France – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art L.6352-12 du code du Travail)

Référents :

- *Référent Pédagogique : Lovy RAMCHURN, lr@myfrenchuniversity.com*
- *Référente Administrative : Zineb AIT YDIR, za@myfrenchuniversity.com*
- *Référente handicap : Zineb AIT YDIR, za@myfrenchuniversity.com*

Suite de parcours et débouchés :

À l'issue du Titre Professionnel Responsable d'Établissement Marchand, les titulaires peuvent accéder à des fonctions d'encadrement dans des commerces, établissements touristiques ou structures de services, ou poursuivre leur parcours vers des formations de niveau supérieur dans le management, la gestion ou l'entrepreneuriat :

Poursuites d'études (formations complémentaires) :

Le TP Responsable d'Établissement Marchand est un titre de niveau 6 (Bac +3). Après l'obtention, les candidats peuvent envisager :

- Master 1 puis Master 2 dans des domaines compatibles tels que :
 - Droit (notamment droit des affaires, droit commercial)
 - Ressources humaines
 - Gestion de patrimoine
 - Management ou gestion commerciale ISD
- Masters spécialisés en développement commercial ou marketing digital
- Formations de niveau supérieur (Bac +4/5) telles que :
 - Master en commerce, vente, marketing, distribution
 - Titre certifié de niveau 7, par exemple "Manager du marketing et de la relation client"
 - MBA "Manager d'Affaires"

Débouchés professionnels (emplois visés)

Les débouchés concernent plusieurs secteurs : commerce de détail, tourisme, hôtellerie-restauration, services, loisirs.

Types de postes accessibles :

- Responsable de point de vente (boutique, magasin, espace commercial)
- Gérant(e) d'établissement touristique (camping, résidence, gîte, village vacances)
- Responsable de restauration (rapide, traditionnelle, collective)
- Manager de rayon dans une grande ou moyenne surface
- Responsable d'agence locale (de services, de location, etc.)
- Gérant(e) de supérette ou commerce franchisé
- Responsable d'établissement de loisirs (escape game, salle de sport, etc.)
- Entrepreneur(euse) / créateur(trice) ou repreneur d'un établissement marchand

Évolution de carrière :

Avec de l'expérience, un titulaire du TP peut évoluer vers :

- Responsable multi-sites
- Directeur(trice) régional(e)
- Formateur(trice) ou consultant(e)
- Chef(fe) d'entreprise / franchiseur
- Responsable du développement commercial

Private French University – 5 rue viète, 75017 Paris

+33 1 40 70 00 04 – info@myfrenchuniversity.com – <https://myfrenchuniversity.fr/>

SARL au capital de 100 000 euros – SIRET 517 679 742 00042 – Code NAF 8559A – Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11754515875 auprès de la préfecture de la région Ile de France – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art L.6352-12 du code du Travail)