



Mis à jour le 6 mai 2025

## Responsable d'Établissement marchand (REM)

**100 % Alternance ou formation continue**  
**Formation en 1 an**

Durées indicatives et ajustables selon les besoins des personnes.

### Prérequis

Niveau Bac+2 ou expérience significative en commerce ou management

### Méthodes & Modalités d'évaluation

- Étude de cas en situation professionnelle (4h)
- Présentation orale devant jury professionnel
- Projets pratiques (diaporamas et dossiers à soutenir)
- Entretien technique et entretien final (total : 6h55)

### Handicap



Adaptation possible après entretien avec notre référente :

**Mme Bousba Amira –**  
**07 61 51 25 00**

*Cette formation prépare au titre professionnel RNCP38666 - Responsable d'établissement marchand, délivré par le Ministère du Travail, enregistré au niveau 6 (équivalent Bac+3/4), valide jusqu'au 03/03/2029.*

### Métier

Le Responsable d'établissement marchand pilote un commerce ou un point de vente (physique ou digital) dans toutes ses dimensions : commerciale, managériale, financière, stratégique et humaine. Il optimise la rentabilité de son établissement tout en veillant à la satisfaction client et à la performance de ses équipes.

**Possibilités d'emplois : Responsable de magasin, Gérant de point de vente, Responsable drive, Directeur de supermarché, Responsable e-commerce, Directeur de boutique spécialisée...**

### Public

Salariés, demandeurs d'emploi, personnes en reconversion  
 Contrats d'apprentissage jusqu'à 29 ans révolus  
 Contrats de professionnalisation / VAE / formation continue

### Lieu de la formation

Visionnaire Institute, 2-4 Bd du Général de Gaulle, 94270 Le Kremlin-Bicêtre

### Durée & Tarif

12 mois. Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes. En alternance (apprentissage), la formation est financée par l'OPCO de l'entreprise. L'étudiant n'a aucun frais. Ni frais de dossier, ni frais de scolarité.

### Objectifs pédagogiques de formation

Être capable de manager et fédérer une équipe autour d'objectifs communs. Être capable de piloter une stratégie commerciale rentable. Pouvoir offrir une expérience client optimisée et inclusive. Analyser les performances commerciales et financières. Conduire des projets internes en lien avec les équipes

## Objectifs pédagogiques de formation

- Formation modulaire orientée projet
- Plateforme e-learning, supports PDF, vidéos
- Accompagnement individualisé
- Sessions en présentiel ou distanciel



## Programme de Formation

*Blocs de compétences préparés :*

### Bloc 1 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale

- Gérer la chaîne d'approvisionnement
- Piloter l'offre commerciale
- Développer l'expérience client

### Bloc 2 : Contribuer aux orientations stratégiques

- Établir et présenter les prévisionnels
- Analyser les performances économiques
- Formuler des actions correctives

### Bloc 3 : Manager les salariés

- Piloter le recrutement et l'intégration
- Manager l'activité et les projets d'équipe
- Favoriser la cohésion et la performance collective

## Infos officielles

Code RNCP : 38666

Certificateur : Ministère du Travail

Codes ROME : D1301, D1504

Codes NSF : 312m

Codes Formacode : 34588, 34587, 34502, 34530

Date d'échéance d'enregistrement : 03/03/2029

## Nous contacter

☎ 01 89 70 31 64

✉ [contact@visionnaireinstitute.fr](mailto:contact@visionnaireinstitute.fr)

🌐 [visionnaireinstitute.fr](http://visionnaireinstitute.fr)

🕒 Accueil du lundi au vendredi - 9h00 - 18h00

## Poursuites d'études envisagés



**Masters universitaires**



**MBA (Master of Business Administration)**



**École de commerce**

