

talia

L'école en ligne qui
trouve ton **alternance**

 GARANTIE à 100% d'être embauché

RNCP 38666

**TITRE PROFESSIONNEL
RESPONSABLE D'ETABLISSEMENT
MARCHAND**

BAC +3



Devenez Responsable d'établissement marchand **100 % opérationnel**

Une formation concrète pour apprendre à vendre des solutions techniques et accompagner les clients de manière stratégique.

BAC +3

L'école TALIA c'est quoi ?

- ✓ Une école digitale 100 % en ligne.
- ✓ Des formations 100 % en alternance.
- ✓ 100 % de prise en charge de votre formation.
- ✓ Étudiez où vous voulez, à votre rythme.
- ✓ Adaptez vos études à votre emploi.
- ✓ Plateforme e-learning accessible 7j/7 et 24h/24.



Le rôle du REM

Métier stratégique et hybride

Le Responsable d'Établissement Marchand combine des compétences managériales, commerciales et opérationnelles pour piloter efficacement un point de vente. Il joue un rôle central dans la performance de l'unité commerciale en veillant à l'atteinte des objectifs et à la satisfaction client. Son expertise terrain en fait un acteur clé du développement local de l'enseigne.

Analyse et solutions client

Grâce à sa maîtrise de l'offre commerciale et de son environnement concurrentiel, il identifie les besoins de sa clientèle, adapte l'organisation du magasin et met en place des actions ciblées. Il construit une relation durable avec ses clients en s'appuyant sur l'expérience d'achat, l'animation du point de vente et la qualité de service.

Impact commercial direct

Par son sens de la gestion et du leadership, il encadre les équipes, optimise les ressources et assure la conformité réglementaire. Il contribue activement à la rentabilité de l'établissement, à l'image de marque de l'enseigne et à la fidélisation des clients. Son rôle est essentiel dans la croissance et la pérennité du commerce de proximité ou de réseau.

Programme **REM**

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
- ✓ Etablir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand
- ✓ Analyser les performances de l'établissement marchand et définir les actions correctives

Programme **REM**

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

Les modalités d'évaluations

Un apprentis en CFA qui vise un titre RNCP doit impérativement valider tous les blocs de compétences définis dans le référentiel de certification:

- Validation progressive : Chaque titre RNCP est composé de plusieurs blocs de compétences. L'apprenti peut les valider séparément, mais doit les compléter intégralement pour obtenir la certification.
- Possibilité de capitalisation : Si l'apprenti valide certains blocs mais pas l'ensemble du titre, il peut conserver les blocs acquis et les compléter ultérieurement.
- Évaluation conforme au référentiel : Les compétences sont évaluées selon des critères précis définis dans le référentiel du titre visé.
- Reconnaissance officielle : Une fois tous les blocs validés, l'étudiant obtient la certification, reconnue par l'État et valorisable sur le marché du travail.

Mise en Situation Professionnelle

Mise en situation (4 h)

L'épreuve écrite se déroule simultanément pour tous les candidats sous surveillance et prend la forme d'une étude de cas au sein d'un établissement marchand fictif. À partir de consignes, le candidat réalise différents travaux liés à la coordination et à l'amélioration de l'activité commerciale, en utilisant un dossier papier, des maquettes informatiques et des outils bureautiques. Les productions sont imprimées et évaluées par le jury avant l'entretien technique.

Entretien technique (1 h)

Après la mise en situation, le candidat prépare pendant 30 minutes la présentation de ses travaux, les expose durant 10 minutes, puis échange avec le jury pendant 20 minutes.

Questionnement à partir de productions (1 h 40)

Le candidat présente deux productions réalisées en amont : l'une portant sur les orientations stratégiques et la performance économique de l'établissement, l'autre sur le management des salariés. Le jury examine ces documents avant l'épreuve. Le candidat dispose de 20 minutes de présentation pour la première thématique, suivies de 25 minutes de questions, puis de 25 minutes de présentation pour la seconde, également suivies de 30 minutes d'échanges.

Entretien final (15 min)

Un échange autour du dossier professionnel clôt l'épreuve.

Durée totale : 6 h 55.

Méthodes pédagogique

DIFFERENTES METHODES

La formation repose sur plusieurs méthodes pédagogiques complémentaires : la méthode expositive, transmissive ou magistrale, la méthode démonstrative, la méthode active dite de découverte, ainsi que la méthode expérientielle, pour une mise en pratique efficace des savoir-faire.

PERIODE DE FORMATION

Plusieurs rentrées dans l'année (formation en 1 ans):

JANVIER

AVRIL

JUILLET

OCTOBRE

Plusieurs rentrées dans l'année (formation en 3 ans):

SEPTEMBRE

Le passage à l'examen

EXAMEN EN SITUATION RÉELLE

Chez Talia, vos examens incluent des mises en situation professionnelles ou des présentations de projets pour évaluer vos compétences pratiques. Vous devrez également soumettre un dossier de vos travaux réalisés pendant la formation. Enfin, les résultats de vos évaluations précédentes, comme les tests et les devoirs, seront pris en compte pour une évaluation complète.



L'examen final se fait en présentiel, à Paris ou en région parisienne, sous la forme d'une soutenance orale face à un jury.

Un suivi personnalisé tout au long du parcours pour vous mener jusqu'à la certification

Nous vous soutenons à chaque étape de votre parcours, pour que vous arriviez à l'examen prêt(e), confiant(e) et compétent(e).

- ✓ Préparations aux examens
- ✓ Suivi pédagogique personnalisé
- ✓ Mises en situation professionnelle
- ✓ Accompagnement sur votre dossier

Le contrat d'apprentissage

Entre 17 et 29 ans

BACCALAURÉAT ?

Pas besoin du Bac pour intégrer la formation REM

Durée

3 ans ou 1ans

Langue

Français

Rémunération

De 43 à 100 % du SMIC

Tarifs

0€, prise en charge
par l'OPCO

Accessibilité

Adaptée aux publics en
situation de handicap

Formation

RNCP 38666

Compétences et Qualification des Formateurs

Nos formateurs sont des experts reconnus. Ils possèdent une solide expérience en tant que consultants et formateurs, avec un minimum de 5 ans dans le domaine. Leur expérience variée leur permet d'apporter une expertise précieuse à nos étudiants.

Modalités techniques d'accompagnement

La formation est entièrement en ligne, accessible 24h/24 via notre plateforme e-learning, avec des vidéos, cours, quiz et études de cas.

Les formateurs assurent des sessions hebdomadaires en visioconférence pour suivre les progrès et répondre aux besoins des étudiants via messagerie instantanée.

La rémunération en alternance

Année / Âge	Moins de 18 ans	18 – 20 ans	21 – 25 ans	26 ans et plus
1ère année de formation	27 % (504,10 €)	43 % (802,82 €)	53 % (989,52 €)	100 % (1 867,02 €)
2ème année de formation	39 % (728,14 €)	51 % (952,18 €)	61 % (1 138,88 €)	100 % (1 867,02 €)
3ème année de formation	55 % (1 026,86 €)	67 % (1 250,90 €)	78 % (1 456,28 €)	100 % (1 867,02 €)

Ils ont recruté nos apprentis

MANGO



Intermarché

SFR



Etam



LISE CHARMEL

carréblanc
PARIS

Les débouchés professionnelles ?

Des opportunités concrètes après la formation

- Gérant de Magasin
- Directeur de Magasin
- Responsable de Point de Vente
- Responsable de Supermarché
- Responsable de Boutique
- Directeur de Grande Surface
- Responsable e-Commerce
- Gestionnaire de Centre de Profit

Une question ? Contactez-nous !



ecole_talia



talia.fr



ecole_talia

ÉCOLE TALIA – PLATEAU TECHNIQUE
70 RUE RIVAY, 92300 LEVALLOIS-PERRET
01 87 66 26 74 / PEDAGOGIE@TALIA.FR
SIRET : 908 805 690 00017 — NDA : 11 75 64 86 775