

BACHELOR

Responsable d'établissement marchand

BAC +3



**Titre de niveau 6
RNCP 38666**

certifié par le ministère du
travail, de la Santé et des
Solidarités

Date d'enregistrement de la certification : 22/02/2024

CAMPUS



Bachelor

Responsable d'établissement marchand

BAC +3

Est une formation de niveau Bac+3 (niveau 6), certifiée par le ministère du travail, de la Santé et des Solidarités, spécialisée dans l'univers du commerce, réalisée sur 1 an, s'adressant aux étudiants passionnés par le monde du commerce et souhaitant se spécialiser dans ce domaine générateur d'emplois.

Le programme REM ORFEOS offre un bagage solide dans plusieurs secteurs d'activités, avec une emphase sur le développement d'unité commerciale. Il inculque également les codes et compétences spécifiques du management d'équipe et de projet associés au domaine de la stratégie commerciale.

Les enseignements couvrent des sujets tels que le Customer Centric, le Lean recruitment (PDC), les audits et outils de gestion financière, le marketing, la communication interne et externe, l'approfondissement général de l'industrie du commerce GMS, spécialisé ou e-commerce ainsi que les politiques de RSE et d'inclusivité.

Titre RNCP 3866

Niveau 6

Date d'enregistrement de la certification :
22/02/2024

 1an

 Après un Bac +2 ou titre
niveau 5



Métiers

Devenez



Directeur(trice) de magasin
Responsable de boutique
Directeur(trice) de grande surface
Gérant(e) de magasin
Responsable e-commerce



MODALITES

et conditions d'accès

Admission Hors parcoursup

Parcours



L'étudiant/e doit être titulaire d'un diplôme d'état de niveau 5

- Un diplôme de niveau 5 ayant au minima un module axé sur le développement commercial,
- Un titre professionnel de niveau 5 ayant au minima un module axé sur le développement commercial,
- Une expérience significative en rapport avec la certification visée d'au moins 1 an d'expérience à temps complet.



PROGRAMME

UE 1 Organisation commerciale



- Gestion approvisionnement et stocks
- Analyse, organisation et contrôle de l'activité commerciale
- Optimisation du MIX marketing et actions correctives
- Politique commerciale inclusive



UE 2 Customer centric

- Fidélisation et satisfaction client
- Stratégie expérientielle: client ambassadeur
- Marketing émotionnel et sensoriel
- Théâtralisation produit



UE3 Stratégie et performances

- Valeur ajoutée stratégique
- Gestion prévisionnelle budgétaire
- Pilotage et analyse de la performance



UE 4 Management opérationnel

- Lean Management Process
- Gestion du plan de développement des compétences
- Stratégie de formation et tutorat
- Agile management/ Team building
- Total Project Management



UE 5 Professionnalisation

- Politique RSE et inclusivité
- Méthodologie et conception mémoire
- Accompagnement soutenance

Processus d'inscription



Etapes

www.orfeosformation.com



- ➡ **Dépôt du dossier d'inscription, fiche de renseignements et pièces justificatives**
- ➡ **CV et lettre de motivation**
- ➡ **Tests de positionnement Orfeos**
- ➡ **Entretien individuel avec la direction d'Orfeos**
- ➡ **Réponse par courriel sous 7 jours**

Validation de votre inscription



- ✓ **Après l'instruction de votre dossier**
- ✓ **Après la signature d'un contrat d'apprentissage ou professionnalisation dans les 3 mois suivant la date de votre entrée en formation.**





CONTACT

 www.orfeosformation.com

 06 68 00 65 46

 Rouen

SUIVEZ-NOUS

