

RESPONSABLE D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND REM

Prenez la responsabilité d'un point de vente : stratégie commerciale, performance économique, expérience client et management d'équipe. Une formation concrète, orientée terrain, pour évoluer vers des postes de direction d'établissement marchand.

NIVEAU 6	CODE RNCP 38666	NSF 312m	CERTIFICATEUR Ministère du Travail	BLOCS 3 CCP capitalisables	VALIDITÉ 03/03/2024 → 03/03/2029	ACCÈS Initial · Alternance · VAE
--------------------	---------------------------	--------------------	--	--------------------------------------	--	--

L'ESSENTIEL

Intitulé	TP – Responsable d'établissement marchand (REM)
Niveau	Niveau 6
Code RNCP	RNCP 38666 – enregistrement du 03/03/2024 au 03/03/2029
Certificateur	Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion
Code NSF / ROME	312m · D1301 / D1504

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans le respect des réglementations en vigueur et de la stratégie commerciale de l'enseigne, le responsable d'établissement marchand pilote l'activité de l'établissement afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client et d'optimiser la rentabilité. Il analyse les données nécessaires, pilote l'offre, améliore l'expérience client, contribue aux orientations stratégiques et manage les équipes.

Ce que vous saurez faire à l'issue :

- Piloter l'activité commerciale (approvisionnement, offre, promotions, merchandising, expérience client).
- Contribuer à la stratégie et optimiser la performance économique et financière.
- Manager les équipes : recrutement, intégration, organisation, cohésion, performance.
- Mettre en place des actions correctives à partir des indicateurs et tableaux de bord.
- Intégrer RSE, prévention, accessibilité et prise en compte du handicap.

POUR QUI ?

Pour celles et ceux qui visent des responsabilités de gestion globale d'un établissement marchand (magasin, boutique, drive, e-commerce), et souhaitent combiner pilotage commercial, gestion économique et management.

ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- Petite, moyenne ou grande surface (alimentaire, non-alimentaire, spécialisée).
- Espace de vente, réserves, bureau ; relations fournisseurs et services internes.
- Horaires variables possibles (dimanche / jours fériés selon l'activité).

ACTIVITÉS VISÉES

Le REM assure la gestion globale d'un établissement (physique ou en ligne) : chaîne d'approvisionnement, offre commerciale, expérience client, performance économique, management et coordination des équipes. Il s'appuie sur les outils de gestion de l'enseigne, contribue aux décisions stratégiques et pilote des plans d'actions.

EXPÉRIENCE CLIENT & ACCESSIBILITÉ

L'amélioration continue de l'expérience client, y compris du client en situation de handicap, est au centre des missions. Le REM intègre dans son pilotage les dimensions RSE, prévention des risques et accessibilité universelle.

Titre professionnel RNCP38666 – Niveau 6 – Certificateur : Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion – Enregistrement du 03/03/2024 au 03/03/2029 – Référentiel officiel : France Compétences

BLOCS DE COMPÉTENCES, ÉVALUATION & DÉBOUCHÉS

BLOCS DE COMPÉTENCES (CCP)

Bloc 1 Coordonner et améliorer l'activité commerciale <ul style="list-style-type: none"> – Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement – Piloter l'offre commerciale – Bâtir et développer l'expérience client <p><i>MSP activité commerciale · Analyse données + actions correctives · Entretien jury</i></p>	Bloc 2 Stratégie & performance économique <ul style="list-style-type: none"> – Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne – Établir et présenter les prévisionnels – Analyser les performances et définir les actions correctives <p><i>MSP analyse stratégique & financière · Argumentation prévisionnels · Entretien jury</i></p>	Bloc 3 Manager les salariés de l'établissement <ul style="list-style-type: none"> – Piloter le recrutement et l'intégration – Optimiser la performance collective et individuelle – Manager l'activité quotidienne et favoriser la cohésion – Mobiliser les équipes dans la gestion des projets <p><i>MSP management & organisation · Analyse situations managériales · Entretien jury</i></p>
--	--	--

Capitalisation : 3 CCP capitalisables conformément au cadre des titres professionnels. Validation totale ou partielle par bloc.

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Communiquer · Rechercher un accord · Évaluer ses actions · Démarche de résolution de problème · Intelligence émotionnelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation est réalisée selon les dispositions applicables aux titres professionnels : mises en situation professionnelle (MSP), productions, entretiens techniques et dossier professionnel, devant un jury de professionnels.

Chaque bloc fait l'objet d'une évaluation distincte. Les CCP peuvent être validés indépendamment et capitalisés pour l'obtention du titre complet.

JURY

Le jury est composé de professionnels du métier concerné. Il statue sur la validation totale ou partielle de la certification. Les blocs de compétences peuvent être validés indépendamment, permettant une capitalisation progressive.

SECTEURS D'ACTIVITÉ ET DÉBOUCHÉS

Secteurs d'activité

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques · Négoces interentreprises
- Autres établissements marchands (drive, e-commerce...)

Types d'emplois accessibles

- Gérant / Directeur de magasin · Directeur de supermarché / grande surface
- Gestionnaire de centre de profit · Directeur de drive
- Responsable de surface, de département, de boutique ou de succursale
- Responsable e-commerce · Responsable de point de vente

RÉFÉRENTIEL OFFICIEL

France Compétences : francecompetences.fr/recherche/rncp/38666/ · Référentiel PDF : ecole-de-commerce-de-lyon.fr/wp-content/uploads/2026/01/2025-2026-Referentiel-REM.pdf