

CENTRE FORMATION *Management et Business School* vous propose des formations certifiées et des diplômes d'Etat. Toutes les formations sont réparties entre les cours suivis à l'école et la pratique en entreprise.

CENTRE FORMATION *Management et Business School* dispose d'un réseau d'entreprises partenaires, et accompagne chaque candidat dans ses recherches d'entreprises.

10/12 rue de la poissonnerie – 18000 Bourges

Tél. 02.48.23.14.90 – Fax : 02.48.23.14.91

contact@centreformation.eu

<https://www.centre-formation-bourges.fr/>



En partenariat avec CARREL Lyon

#CARREMENT
CARREL



TITRE PROFESSIONNEL RESPONSABLE OPERATIONNEL POINT DE VENTE

TITRE CERTIFIÉ NIVEAU II (BAC +3)

Inscrit au RNCP

Répertoire National des Certifications Professionnelles

Publié au Journal Officiel N°0183 du 9 aout 2014

OBJECTIF :

Selon la politique de l'enseigne, **le responsable opérationnel en grande distribution gère un centre de profit sur les plans commercial, financier et humain.**

Il doit, en tenant compte de la politique et de la stratégie de l'enseigne, **optimiser la surface de vente, animer la relation client, garantir la performance financière de la surface de vente, manager les hommes et les équipes, et gérer le personnel.**

PROGRAMME :

- ❖ **Optimisation d'un rayon et du e-commerce**
- ❖ **Gestion financière**
- ❖ **Management de l'équipe commerciale**
- ❖ **Développement des TIC**
- ❖ **Projet logistique**
- ❖ **Anglais**

CALENDRIER :

- ♦ Début de la formation : Septembre 2018
- ♦ Fin de la formation & examen : Juillet 2019
- ♦ Nombre d'heures de formation : 550 heures sur un rythme de formation 2 jours école / 3 jours entreprise

CONDITIONS D'ADMISSION :

- ♦ Bac+2 validé (BTS, DUT, ...)
- ♦ Dossier de candidature
- ♦ Entretien individuel et de motivation / tests si nécessaire

REGLEMENT D'EXAMEN :

La validation de la certification est constituée de la validation de 4 blocs d'activités :

- ❖ **Analyser la stratégie de l'enseigne pour ensuite élaborer un plan d'action**
- ❖ **Piloter le management opérationnel commercial de la surface de vente**
- ❖ **Manager les équipes de la surface de vente**
- ❖ **Piloter la performance économique et financière de la surface de vente**

Les modalités d'évaluation sont :

- ✓ Evaluation écrite sur les différents blocs d'activités
- ✓ Mise en situation professionnelle
- ✓ Soutenance d'un mémoire professionnel
- ✓ Evaluation professionnelle de mise en pratique

Epreuve optionnelle : TOEIC (à la charge du candidat)



Niveau de sortie : Niveau II (BAC + 3) / code RNCP 19386
<http://www.rncp.cncp.gouv.fr/grand-public/visualisationFiche?format=fr&fiche=19386>

METIERS VISES :

- ⌘ Responsable de magasin, adjoint au responsable
- ⌘ Manager de rayon
- ⌘ Chef de département, de secteur ou de rayon en hypermarché GSA ou GSS

Codes des fiches ROME les plus proches : D1509, D1504, D1301, D1502