

Programme métier  
en 2 ans

ESTM  
En partenariat avec  
PIGIER 

# BAC+2 Responsable d'un Point de Vente en commerce de détail

Titre professionnel de Niveau 5 en partenariat avec Pigier.  
120 crédits ECTS - [Code RNCP 36405](#)

## OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le/la titulaire du titre Responsable d'un Point de Vente a pour objectifs :

- Réaliser et développer les ventes en magasin,
- Gérer les points de vente dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise,
- Maîtriser le management des équipes de vente.

## TAUX DE RÉUSSITE



Taux de réussite  
national PIGIER  
sur l'année 2023.

## DÉBOUCHÉS / MÉTIERS VISÉS :

- Responsable de magasin
- Directeur.trice de magasin
- Gérant.e d'une franchise
- Attaché.e commercial.e

## PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 minimum (baccalauréat) ou faire une procédure de VAP\*.

\*Validation des acquis professionnels.

## RYTHME DE FORMATION

Semaine 1 : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise.

Semaine 2 : 1 jour en formation et 4 jours en entreprise.

Sous réserve de modifications ultérieures.

## STATUT

- Étudiant.e en formation initiale
- Apprenti.e en contrat d'apprentissage
- Salarié.e en contrat de professionnalisation
- Salarié.e en reclassement professionnel
- Demandeur.euse d'emploi





## IMMERSION EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par une période en entreprise de minimum 12 semaines qui permet de mettre en application les compétences professionnelles acquises en formation.



### MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formateurs issus du monde professionnel et universitaire
- Entraînement à la mise en situation professionnelle
- Entraînement aux épreuves orales
- Séminaires professionnels



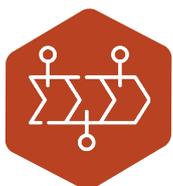
### POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC+3 Responsable du Développement Commercial
- BAC+3 Chargé.e de Communication Digitale Webmarketing
- BAC+3 Gestionnaire des Ressources Humaines
- BAC+3 Consultant.e en Recrutement et Travail Temporaire
- Licence professionnelle universitaire



### COÛT DE LA FORMATION

- Tarifs de France Compétences, sans reste à charge pour l'entreprise.



### MODE D'ADMISSION ET DÉLAI

1. Pré-inscription en ligne sur [estm.eu](http://estm.eu)
  2. Dossier de candidature\*
  3. Tests de recrutement
  4. Entretien de validation du projet professionnel
- Réponse sous 8 jours après l'entretien
- \*Inscription possible jusqu'à la date de début de la formation



### CONDITIONS D'OBTENTION DU DIPLÔME

- Le BAC+2 Responsable d'un Point de Vente est un titre organisé par le certificateur Pigier, sous la forme d'épreuves écrites et orales en centre d'examen. La réussite à ces épreuves permet l'obtention du diplôme d'état de niveau 5.
- Ce diplôme peut être obtenu par la voie de la validation des acquis de

# PROGRAMME ET VALIDATION DE LA FORMATION

## Bloc 1 : réaliser et développer les ventes dans les points de vente physiques et virtuels

- Vente et relation clients
- Marketing opérationnel
- Techniques d'expression et de communication en français et en anglais
- Marketing et communication digital
- Certifications externes (Le Robert et TOEIC)

## Bloc 2 : assurer la gestion opérationnelle du point de vente physique et/ou virtuel dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise

- Achat, logistique et approvisionnement
- Informatique commerciale
- Budget
- Gestion des litiges
- Business Game

## Bloc 3 : manager l'équipe commerciale

- Animation de l'équipe de vente
- Management
- Droit du travail
- Dossier professionnel
- RSE
- Gestion du handicap
- Séminaire savoir-être

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE
Bloc 1	Mise en situation professionnelle	Écrite	4h
	Jeu de rôle	Orale	30min
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-
	Certification Le Robert et TOEIC	Écrite	2h
	Cas pratique d'entreprise sur poste informatique	Orale et pratique	30min + 20min*
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-
	Business game	Escape game	1/2j
Bloc 3	Soutenance du dossier professionnel	Orale	20min + 10min*
	Évaluation tuteur	-	-
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-
	Séminaire savoir-être	Séminaire	3j

\* Échange avec le jury

Passerelle possible jusqu'à 3 mois après le début de la formation vers un BTS Management Commercial Opérationnel, sous conditions (nous consulter). Pas d'équivalence en cas d'abandon en cours de formation.



## POURQUOI CHOISIR LES ÉCOLES ESTM ET PIGIER ?

- Pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé vers l'entreprise.
- Pour profiter de nos relations privilégiées avec notre réseau de 2500 entreprises partenaires.
- Pour être guidé(e) et suivi(e) pendant tout le cursus de la formation.
- Pour notre expérience de plus de 20 ans dans la formation en alternance.

Formation portée par FCF Argos.

## ACCESSIBILITÉ

Nos écoles sont accessibles et grandement ouvertes aux personnes en situation de handicap. Veuillez nous contacter pour étudier votre demande et vos besoins de compensation.

## RÉFÉRENTES DE LA FORMATION

Julia PERNIN  
j.pernin@estm.eu  
06.17.96.06.24

Claire MARQUISET  
c.marquiset@estm.eu  
06.84.47.53.01

**ESTM PIGIER** 

20 Rue Gambetta, 25000 Besançon  
03.81.40.30.40  
www.pigier.com - besancon@pigier.com

