

Programme métier
en 2 ans

ESTM
En partenariat avec
PIGIER 

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

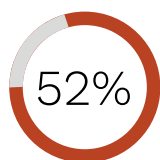
Titre professionnel de Niveau 5 en partenariat avec Pigier.
120 crédits ECTS - [Code RNCP 36405](#)

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



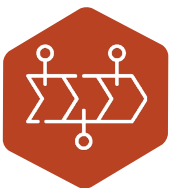
POURSUITE D'ÉTUDES

- 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
 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

