



un réseau



Responsable Opérationnel Retail

(Validé par le diplôme Responsable de la Distribution)

Promotion 2020-2021

Mise à jour le 1^{er} août 2018

Grille d'évaluation du diplôme Responsable Opérationnel Retail
(validé par le diplôme Responsable de la distribution

Obtention de la certification à 500 points sur 1000 pts,

Sous-réserve d'obtenir des valeurs minimales :

Bloc A – Gérer et assurer le développement commercial	80 pts (moyenne de 8/20)	Bloc C - Manager une équipe	100 pts (moyenne de 8/20)
Bloc B – Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	100 pts (moyenne de 8/20)	Evaluation professionnelle	150 pts (moyenne 10/20)

Bloc A – Gérer et assurer le développement commercial (133h)	Présentiel 105 h	Distanciel 28h	Formateur	EVALUATION DU BLOC	TOTAL 200 pts		
MA1 - Conduire un projet	14h		BEIRNAERT	Dossier de développement commercial à réaliser en groupe ou individuel sur la base d'éléments fournis par le centre ou issus de l'entreprise : - Analyse des résultats d'une étude de marché - Préconisations - Plan d'actions opérationnel			
MA2 - Assurer une veille du marché	3.5h	3.5h	GILET				
MA3 - Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs	14h		GILET				
MA4 - Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale	17.5h	3.5h	GILET				
MA5 - Elaborer un plan d'actions commerciales	21h	7h	SAUZET				
MA6 - Elaborer un budget prévisionnel	21h		GILET				
MA7 - Intégrer l'omnicanal dans sa pratique commerciale	7h	7h	SAUZET				
MA8 – Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise	7h	7h	HUCK				
Bloc B – Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage (156h)	Présentiel 128 h	Distanciel 28h	Formateur	EVALUATION DU BLOC B	TOTAL 250 pts		
MB1 - Optimiser la gestion des stocks	14h	7h	GILET	Dossier à produire : Audit d'une surface de vente ou d'une gamme de produits/services prenant en compte les dimensions financières et organisationnelles Des préconisations en termes d'aménagement, oral de 15 mn			
MB2 - Analyser ses ventes : merchandising de gestion	21h	7h	GILET				
MB3 - Analyser son implantation : merchandising de séduction	14h	7h	GILET				
MB4 - Mettre en œuvre des actions d'optimisation	21h		GILET				
MB5 - Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services	21h		SAUZET LABRY				
MB6 - Respecter les règles du droit commercial	7h	7h	SENOLE				
MB7 - Respecter la législation d'un ERP (cf sécurité au travail)	7h		SENOLE				
MB8 - Gérer un litige client (réclamation client, vol, etc...)	14h		SAUZET				
MB9 - Communiquer efficacement avec sa hiérarchie	7h		TRAVERT CORTES				
Oral Bloc B	2h		GILET SAUZET				
Bloc C - Manager une équipe (163.5h)	Présentiel 135.5 h	Distanciel 28h	Formateur	EVALUATION DU BLOC C	TOTAL 250 pts		
MC1 - Identifier et planifier les besoins en compétences	21h	7h	BEIRNAERT	- Etude de cas de 3h, 100 pts – Epreuve individuelle Epreuve de management - Epreuve orale de 15 mn , 30 mn de préparation sur 150 pts portant sur la conduite d'un entretien et entretien de recadrage			
MC2 - Appliquer la législation du travail	7h	7h	SENOLE				
MC3 - Recruter un collaborateur	14h	7	BEIRNAERT				
MC4 - Développer son leadership et son efficacité personnelle	21h		TRAVERT CORTES				
MC5 - Animer une réunion de travail	21h		SAUZET				
MC6 - Conduire des entretiens individuels	21h		BEIRNAERT				
MC7 - Former son équipe	14h		BEIRNAERT				
Journée de recrutement	7h		BEIRNAERT GILET				
Etude de cas bloc C	3.5h		BEIRNAERT				
Entretiens de recadrage	7h		BEIRNAERT GILET				
Préparation à la soutenance finale	6h		GILET BEIRNAERT				
Evaluation professionnelle – temps passé a minima dans l'entreprise : 25% minimum du temps de face à face et 105h par bloc en cas de validation partielle (2.5h)						Correcteur ou Jury	300
Rapport							100
Soutenance orale (2.5h)					150		
Evaluation de l'entreprise					50		
Volume horaire intégrant les évaluations				455h	1000 pts		

Créé le 22/06/2020