

Manager option retail ou wholesale

RNCP35199 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312p
Formacode(s)	32154, 34554
Code(s) ROME	M1707, D1504, M1703, M1101, M1704
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	20/01/2021
Date d'échéance	20/01/2024

Certificateur(s)

C3 INSTITUTE · SIRET : 44178288500046

Partenaires habilités

71 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 70 à former et organiser l'évaluation et 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACCOMPAGNEMENT ET FORMATION POUR LE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES	88356652300014	Former et organiser l'évaluation
ACFA MULTIMEDIA	42986464800069	Former et organiser l'évaluation
ACFA MULTIMEDIA / ESIMODE / STUDIO M / SUPCREA	42986464800036	Former et organiser l'évaluation
ADISCOS	45281131800032	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900160	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900285	Former et organiser l'évaluation
AFTEC - MY DIGITAL SCHOOL - MBWAY - IPAC BACHELOR	35119111900335	Former et organiser l'évaluation
AFTEC - MY DIGITAL SCHOOL - MBWAY - IPAX BACHELOR	35119111900319	Former et organiser l'évaluation
ALPHA COMMUNICATION FORMATION	44057291500021	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE AZUR	49301662000020	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 71 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35199-manager-option-retail-ou-wholesale/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Manager Retail/Wholesale (MR/W) possède une vision stratégique de l'entreprise et de son environnement, tout en possédant les capacités à assumer la responsabilité de mener des projets en se situant dans l'opérationnel. Son poste se situe entre réflexion et action. Le MR/W est un véritable entrepreneur, responsable du développement. Il a en charge le développement des activités de l'entreprise à partir de nouvelles idées (nouveaux produits, services, partenariats, clients...).

Sa mission principale est de rechercher de nouveaux leviers de croissance de l'entreprise, il doit apporter des solutions pour développer le chiffre d'affaires, associées à la rentabilité de manière directe, grâce à de nouveaux clients ou de nouveaux produits, ou de manière indirecte, grâce au marketing et à la communication. Il s'appuie sur les fonctions commerciale, marketing, financière et juridique pour soutenir l'accroissement de la rentabilité de l'entreprise.

ACTIVITÉS VISÉES

- Activité 1 :

Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une Business Unit orientée relation client

- Activité 2 : Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une Business Unit
- Activité 3 : Pilotage de la performance économique et financière d'une Business Unit
- Activité 4 : Management des équipes et des projets d'une Business Unit

Spécialisation à l'environnement stratégique retail ou wholesale :

- Activité 5a : Développement du Retail Management
- Activité 5b : Développement du

Wholesale Management

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- C1 - Analyser des marchés selon les secteurs économiques
- C2 – Définir les objectifs stratégiques et opérationnels
- C3 - Définir la politique de marque, la politique de produit
- C4 – Elaborer la matrice marketing omni-canal
- C5 - Développer une culture d'entreprise centrée client
- C6 – Identifier et suivre les indicateurs de performance
- C7 - Caractériser et élaborer la politique marketing et commerciale
- C8 Assurer le développement commercial de la BU
- C9 – Construire le développement de l'activité
- C10 – Mobiliser les différents services de la BU
- C11 – Etudier et interpréter les tableaux de bord économiques et financiers pour orienter le pilotage de l'activité
- C12 –

- Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel et les marges contributives
- C13 – Définir les objectifs généraux et sectoriels
- C14 - Affecter des ressources pour optimiser la rentabilité et la valorisation de l'entreprise
- C15 – Assurer la pérennité financières et économiques de la BU
- C16 – identifier et définir les besoins RH
- C17 - Recruter et constituer son équipe
- C18 – Piloter le parcours en entreprise des personnels de la BU
- C19 – Fédérer et mobiliser les équipes
- C20 – Accompagner les évolutions RH

Spécialisation retail :

- C21a – Définir la stratégie « Enseigne »
- C22a – Elaborer la matrice marketing client
- C23a – Mettre à disposition une offre produit qui répond aux attentes et aux tendances de consommation du client cible
- C24a - Assurer le développement commercial de la BU
- C25a - Mobiliser les ressources et les compétences
- C26a – Gérer et optimiser les ressources financières
- C27a- Maîtriser les outils numériques pour gérer la relation client

Spécialisation wholesale

- C21b – Identifier et définir les axes stratégiques B to B
- C22b – Mettre à disposition une offre produits et services qui répond aux attentes du client cible B to B
- C23b - Piloter la chaîne globale d'approvisionnement
- C24b - Gérer et développer les réseaux des partenaires
- C25b - Mobiliser les ressources et les compétences
- C26b – Gérer et optimiser les ressources financières
- C27b - Maîtriser les outils et méthodes de la Data afin de valoriser et traiter l'information relative à la relation client

Blocs de compétences

RNCP35199BC01 — Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une Business Unit orientée relation client

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser des marchés selon les secteurs économiques
- Définir les objectifs stratégiques et opérationnels
- Définir la politique de marque, la politique de produit
- Elaborer la matrice marketing omni-canal
- Développer une culture d'entreprise centrée client
- Identifier et suivre les indicateurs de performance

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas (Diagnostic stratégique) A partir d'une situation réelle d'entreprise, les candidats, après avoir conduit un diagnostic, sont mis en concurrence dans l'élaboration du diagnostic stratégique.

Un dossier comprenant la présentation et la justification du plan stratégique est rendu. La veille concurrentielle, le plan marketing avec budgétisation et prévision des moyens de contrôle, le plan de communication omnicanal et le pilotage de l'expérience client y sont présentés

Dossier Ecrit (entre 20 et 30 pages) et soutenance orale devant jury (45 minutes)

Des épreuves de contrôle des connaissances viennent compléter les évaluations de compétences du diagnostic stratégique.

RNCP35199BC02 — Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une Business Unit

LISTE DE COMPÉTENCES

- Caractériser et élaborer la politique marketing et commerciale
- Assurer le développement commercial de la BU
- Construire le développement de l'activité
- Mobiliser les différents services de la BU

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas (stratégic game) A partir d'une situation réelle (cas d'entreprise), un plan de développement commercial est réalisé. La stratégie expérience client est exposée et comprend les objectifs et recommandations dans les domaines de la fidélisation et de la réactivation.

Un projet de management de projet est élaboré.

L'étude de cas nécessite une préparation d'environ 35 heures (travail en groupe) Dossier écrit (entre 20 et 30 pages) et soutenance orale devant jury (1 heure)

Des épreuves de contrôle des connaissances viennent compléter les évaluations de compétence du stratégic game et du pecha kucha.

RNCP35199BC03 — Pilotage de la performance économique et financière d'une Business Unit

LISTE DE COMPÉTENCES

- Etudier et interpréter les tableaux de bord économiques et financiers pour orienter le pilotage de l'activité
- Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel et les marges contributives
- Définir les objectifs généraux et sectoriels
- Affecter des ressources pour optimiser la rentabilité et la valorisation de l'entreprise
- Assurer la pérennité financières et économiques de la BU

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation (business game) : Simulation d'une stratégie de développement économique d'entreprise dans un contexte dynamique et en temps réel.

A partir d'une situation réelle d'entreprise, un diagnostic est réalisé, des préconisations et des propositions d'actions sont élaborées qui prennent en compte la dimension financière de l'entreprise, son environnement et les évolutions envisagées.

Cette simulation nécessite un temps de travail d'environ 28 heures (entre 2 et 3 heures par tour)

3 documents écrits sont demandés tout au long de la simulation :

- Un SWOT
- Un Business Plan (3 à 4 pages)
- Une lettre aux actionnaires (2 pages)

Le projet est présenté dans le cadre d'une soutenance devant un jury (durée 1 heure – supports visuels)

Des épreuves de contrôle des connaissances viennent compléter les évaluations de compétences du Business Game

RNCP35199BC04 — Management des équipes et des projets d'une Business Unit

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et définir les besoins RH
- Recruter et constituer son équipe
- Piloter le parcours en entreprise des personnels de la BU
- Fédérer et mobiliser les équipes
- Accompagner les évolutions RH

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Rapport de Management Présentation d'un rapport de mission écrit, de 30 à 50 pages, relatif à une problématique de management.

Le rapport doit comprendre la gestion d'une situation de management d'équipe (du recrutement à l'intégration) ou de management de projet.

Soutenance orale devant jury (1 heure)

Des épreuves de contrôle des connaissances viennent compléter les évaluations des compétences du rapport de mission.

RNCP35199BC05 — Option 1 : Développement du retail management

LISTE DE COMPÉTENCES

- Définir la stratégie « Enseigne »
- Elaborer la matrice marketing client
- Mettre à disposition une offre produit qui répond aux attentes et aux tendances de consommation du client cible
- Assurer le développement commercial de la BU
- Mobiliser les ressources et les compétences
- Gérer et optimiser les ressources financières
- Maîtriser les outils numériques pour gérer la relation client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeu d'entreprise :

Un jeu d'entreprise met les candidats en situation de concurrence sur le marché du retail

Le jeu inclut une forte dimension numérique

Cette simulation nécessite un temps de travail d'environ 28 heures (entre 2 et 3 heures par tour)

Remise d'un rapport (20 à 25 pages) élaboré en groupe et présenté en soutenance devant un jury

Ce rapport inclut un projet digital (stratégie et actions mises en œuvre), un plan de développement budgétisé

La planification de gestion de projet est exposée durant la soutenance

RNCP35199BC06 — Option 2 - Développement du wholesale Management

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et définir les axes stratégiques B to B
- Mettre à disposition une offre produits et services qui répond aux attentes du client cible B to B
- Piloter la chaîne globale d'approvisionnement
- Gérer et développer les réseaux des partenaires
- Mobiliser les ressources et les compétences
- Gérer et optimiser les ressources financières

- Maîtriser les outils et méthodes de la Data afin de valoriser et traiter l'information relative à la relation client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeu d'entreprise : Un jeu d'entreprise met les candidats en situation de concurrence sur le marché du wholesale

Le jeu inclut une forte dimension numérique

Remise d'un rapport (20 à 25 pages) élaboré en groupe et présenté en soutenance devant un jury)

Ce rapport inclut un projet digital (stratégie et actions mises en œuvre), un plan de développement budgétisé

La planification de gestion de projet est exposée durant la soutenance

Pecha Kucha : Analyse d'un marché ou d'une entreprise ayant institué une mode partenariale définitif ou ponctuel

Présentation orale de 6 minutes et 40 secondes : le candidat prépare 20 diapositives et dispose de 20 secondes par diapositive

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises de biens et services de toutes tailles et de tous les secteurs d'activités en France ou à l'Etranger, Branches du secteur du commerce et de la distribution • Bricolage • Commerce à distance • Commerce à prédominance alimentaire (détail et gros) • Commerce de détail de l'horlogerie-bijouterie • Commerce de détail des fruits et légumes, épicerie, produits laitiers • Commerce succursaliste de la chaussure • Commerce succursaliste de l'habillement • Commerces de Détail Non Alimentaires • Commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager • Coopératives de consommateurs • Entreprises de distribution, importation et exportation en chaussures, jouets, textiles et mercerie • Entreprises de la filière Sports-Loisirs • Grands magasins et Magasins populaires • Import-Export • Jardineries et graineteries • Négoce de l'ameublement • Optique-lunetterie de détail • Papeterie et fournitures informatiques • Professions de la photographie

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Business Manager
- Business Developer
- Key account manager
- Responsable grands comptes
- Directeur commercial
- Responsable des ventes
- Responsable promotion des ventes
- Responsable de secteur
- Directeur d'agence
- Directeur de magasin
- Directeur adjointe de magasin
- Manager commerce
- Team leader
- Responsable du développement d'enseigne
- Animateur de réseau
- Leader expérience client
- Acheteur
- Directeur logistique

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 783 €

Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	17 608
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	10 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury de certification est composé de 4 personnes :

- 2 membres du jury sont internes à C3 Institute dont le directeur Général
- 2 membres extérieurs à C3 qui sont des professionnel du secteur et bénéficient d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury de certification en VAE est composé de 4 personnes :

- 2 membres du jury sont internes à C3 Institute dont le directeur Général
- 2 membres extérieurs à C3 qui sont des professionnel du secteur et bénéficient d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 656 €
Selon la branche	8 100 € – 8 814 €
Prise en charge	Branches concernées
8 656 €	Valeur par défaut · 205 branches
8 668 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 814 €	CPNEF de l'Exploitation cinématographique et de la Distribution de films

8 813 €	CPNE des Télécoms
8 644 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 583 €	CPNEFP Commerce à distance
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
8 100 €	CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés

Base légale

Date de décision	20/01/2021
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	20/01/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	68	0	94 %	82 %
2018	80	0	96 %	70 %
2017	18	0	88 %	66 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP20659

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP20659, RNCP31991, RNCP34994, RNCP35961, RNCP36142, RNCP36384, RNCP36519, RNCP36890

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://c3groupe.com/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35199/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	24
Parcours menés à terme	24
Taux d'achèvement	100 %
Période	02/2022 – 07/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	25
Montant total engagé	45 400 €

Coût moyen par dossier	1 816 €
Durée moyenne	39 h
Période	01/2022 – 06/2023
France compétences	98 %
Reste à charge titulaire	2 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.