

Retail et management de la mode

Formation en **initial** | Diplôme École | Blended learning | Reconversion professionnelle | RNCP 37787 | Niveau 6

Définition

Le retail manager mode coordonne une marque au sein d'un point de vente, d'un corner ou d'un secteur géographique. Il en développe le chiffre d'affaires et est responsable de son équipe. Il est en charge de la communication digitale de son entité pour la faire connaître et informer sur son actualité.

Créatif, il est en capacité de développer ou mettre en place des concepts retail qui valorisent l'image de la marque, ses valeurs et son histoire.

Les objectifs

En position centrale entre l'équipe de vente et la direction générale, le responsable commerce retail construit ses propres plans d'actions pour son point de vente en cohérence avec les lignes directrices de l'entreprise et la stratégie commerciale générale. Il est en charge de la performance commerciale et financière (chiffre d'affaires, volumes, taux de fréquentation / de transformation) mais aussi managériale. Il est le garant du bon positionnement de son offre de produit, en conformité avec le cadre légal qui le régie, et de la dynamique des salariés qu'il supervise.

La pédagogie

Elle s'articule entre acquisition théorique des savoirs nécessaires et mise en pratique par des études de cas, jeux de rôle et mise en situation. Le travail en équipe est favorisé pour une projection concrète dans la réalité métier.

[maquette pédagogique](#)

Les modalités

- **Campus** Bordeaux / Nancy / Nice / Paris / Rennes / Lille
- **Durée et rythme** rentrée en septembre
- 6 mois de cours >450h< Blended Learning
 - **Planification** : mardi/mercredi/jeudi. Laisser 2 jours libres dans la semaine pour que les apprenants puissent dès le début de l'année se positionner comme renfort boutique.
- **Stage** 4 mois de stage (possibilité de l'effectuer durant la période de cours hors journée de formation) jusqu'au 31/12.
- **Diplômentation** RNCP niveau 6 37787

Les prérequis d'entrée en formation

Le candidat ayant validé une certification de niveau 5 (type BTS ou DUT) dans la spécialité peut s'inscrire directement à la préparation en 3ème année.

Un candidat justifiant d'un niveau 4 et d'une expérience professionnelle de 3 ans sur un poste à responsabilité commerciale, vente, marketing ou communication peut s'inscrire directement à la préparation en 3ème année. L'admission se fait sur dossier, tests et entretien de motivation.

Modalités d'évaluation

Dans le cadre d'un parcours formation visant la certification dans sa totalité - 4 formats d'épreuves :

- Mise en situation professionnelle reconstituée
- Serious game «e-customer»
- Cas pratique professionnel fictif
- Rapport de compétences comprenant des fiches de compétences et un projet d'animation de la surface de vente

Moyens pédagogiques

- Cours de face à face
- Workshops
- Digital learning
- Webinaire
- Supports de cours

Métiers visés

Vente & produit

- Vendeur expert
 - Formateur retail
 - Visuel merchandiser
- ### Clientèle & omni channel

- CRM manager
- VIC manager

Management

- Responsable boutique
 - Team leader
 - Adjoint de boutique
- ### Stratégie de lancement de marque
- Community manager

Options de financement envisageable

1. Financement direct par les entreprises ou financement personnel

2. Plan de Développement des Compétences (PDC - entreprises de moins de 50 salariés) :

- **Financier** : OPCO EP
- **Public cible** : Salariés.
- **Pertinence** : Ce plan est conçu pour les entreprises souhaitant développer les compétences de leurs salariés. Il peut inclure des formations obligatoires ou optionnelles en fonction des besoins de l'entreprise.
- **Éligibilité** : Priorité aux entreprises de moins de 50 salariés pour la prise en charge par les OPCO.
- **Budget estimatif** : Variable selon les formations et les critères de prise en charge des OPCO.
 - Décorateur d'intérieur (branche « Entreprises d'architecture »)
 - Durée maximale de prise en charge : 21h
 - Coût pédagogique : 30 € HT/h
 - Limites de financement : 7 500 € pour les entreprises de moins de 11 salariés ; 15 000 € pour les entreprises de 11 à 49 salariés.
 - Retail et management de la mode (branche « Commerce de détail d'habillement »)
 - Coût pédagogique : 30 € HT/h
 - **Limite de financement** : 15 000 € pour les formations de courte durée.
- **Marche à suivre pour faire une demande de financement** :
 - L'entreprise élabore un plan de formation en interne.
 - Contacter l'OPCO pour vérifier la prise en charge.
 - Soumettre une demande de financement

auprès de l'OPCO, si l'entreprise est éligible (moins de 50 salariés).

3. Financements Régionaux (Programme AIRE)

- **Financier** : Régions (Programmes AIRE, PRF)
- **Public cible** : Demandeurs d'emploi, jeunes, personnes en reconversion, salariés peu qualifiés.
- **Pertinence** : Les régions financent des parcours spécifiques en fonction des besoins économiques locaux, notamment pour des publics vulnérables ou en reconversion.
- **Éligibilité** : Priorité aux formations inscrites dans le Programme Régional de Formation (PRF) ou pour des projets de reconversion et d'inclusion.
- **Budget estimatif** : Variable selon les priorités régionales. En général, la prise en charge peut couvrir jusqu'à 80 % des frais pédagogiques, avec des aides complémentaires à la mobilité ou à la rémunération.
- **Marche à suivre pour faire une demande de financement** :
 - Identifier une formation en lien avec le Programme Régional de Formation (PRF) ou un secteur prioritaire.
 - Contacter le service formation de la région ou un organisme relais.
 - Soumettre une demande de financement en précisant le projet et le statut du candidat.
 - Vérifier l'éligibilité selon les critères régionaux.

Note : Limité à 40 dossiers par an et par organisme de formation. Le programme AIRE est actuellement fermé (budget 2024 épuisé), et le budget 2025 sera confirmé en février prochain.

4. Aide Individuelle à la Formation (AIF)

- **Financier** : France Travail
- **Public cible** : Demandeurs d'emploi.
- **Pertinence** : Ce dispositif intervient lorsque le CPF ou d'autres dispositifs ne couvrent pas tous les frais de formation.
- **Éligibilité** : Demandeurs d'emploi, formations certifiantes validées dans le cadre d'un Projet Personnalisé d'Accès à l'Emploi (PPAE).
- **Budget estimatif** : Peut couvrir la totalité du coût de la formation ou compléter d'autres financements.
- **Marche à suivre pour faire une demande de financement** :
 - Le demandeur d'emploi identifie une formation et contacte France Travail.
 - Soumettre le dossier de formation à France Travail via l'espace personnel en ligne.
 - Attendre la validation de France Travail pour une prise en charge partielle ou totale des frais.

5. Compte Personnel de Formation (CPF)

- **Financier** : Caisse des Dépôts
- **Public cible** : Salariés, demandeurs d'emploi, indépendants.
- **Pertinence** : Ce dispositif flexible est idéal pour accéder à des formations qualifiantes ou certifiantes, notamment celles visées par des titres RNCP ou des blocs de compétences.
- **Éligibilité** : Titres RNCP, blocs de compétences, salariés en activité, indépendants, demandeurs d'emploi.

- **Budget estimatif :**

- 500 € par an, pour un total cumulé de 5 000 € ;
- Ou 800 € par an, pour un total cumulé de 8 000 € pour les personnes peu qualifiées ou bénéficiaires de l'obligation d'emploi.

- **Marche à suivre pour faire une demande de financement :**

- Inscrire la formation sur la plateforme Mon-CompteFormation.
- Le bénéficiaire sélectionne une formation éligible et fait la demande via son espace personnel.
- La formation est validée après acceptation du financement disponible.