CATALOGUE FORMATION

BACHELOR RESPONSABLE DES ETABLISSEMENTS MARCHANDS



ILMIS Business School est un établissement d'enseignement supérieur soumis au contrôle pédagogique de l'état, via l'Académie de Paris. ILMIS Business School dispense des formations en Management de la durabilité allant de Bac à Bac +5, en présentiel et à distance, en formation initiale et continue.

- Numéro de déclaration d'activité est le, enregistrée auprès du préfet de la région Ile de France.
- Numéro SIRET
- UAI-CFA : 0756357C

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30
contact@ilmis.fr - admissions@ilmis.fr

Présentation

Le Bachelor Responsable des Etablissements Marchands (REM) de l'ILMIS est un diplôme inscrit au RNCP, Niveau 6 qui a pour objectif de former des managers de terrain capables de piloter un point de vente, une unité commerciale ou un rayon de manière autonome.

Cette formation s'adapte parfaitement aux besoins des Responsables chargés de piloter la performance commerciale des unités marchandes, qui sont à la recherche de collaborateurs créatifs, passionnés, curieux et motivés.

Le Bachelor REM de l'ILMIS permet d'être très opérationnel dès votre première expérience professionnelle ou de continuer vos études sur un cycle Bac+4/5. Des cours, conférences, Masterclass, Business Games assurés par des professionnels, experts dans leurs métiers.

La mise en relation avec notre réseau d'entreprises partenaires haut de gamme pour effectuer votre alternance.

Certification

Titre enregistré au répertoire national des certifications professionnelles

Prérequis

NIVEAU(X) DE RECRUTEMENT

Bac et Bac+2

Prérequis :

Le Bachelor Responsable des Etablissements Marchands (REM) de l'ILMIS est accessible aux titulaires d'un baccalauréat et en 3ème année, aux titulaires d'un BTS ou tout autre diplôme de niveau 5.

Accès sur étude de dossier et éventuellement entretien.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30
contact@ilmis.fr - admissions@ilmis.fr

Objectifs

Le Bachelor Responsable des Etablissements Marchands (REM) de l'ILMIS est un diplôme reconnu par l'état de niveau 6 qui vise à atteindre les objectifs suivants :

- Maîtriser le suivi du chiffre d'affaires, de la marge brute, du panier moyen et du taux de transformation
- Optimiser les commandes pour éviter les ruptures tout en limitant le surstockage, et gérer les relations avec les fournisseurs
- Apprendre à construire des prévisionnels et à mettre en place des plans d'actions correctifs en cas d'écart
- Savoir identifier les besoins en personnel et accueillir les nouveaux collaborateurs
- Animer des briefs quotidiens, mener des entretiens individuels et développer les compétences de ses vendeurs
- Gérer les plannings, répartir les tâches et veiller au respect de la législation sociale
- Apprendre les techniques de merchandising pour organiser les produits de manière à favoriser l'achat d'impulsion
- Gérer la complémentarité entre le magasin physique et les services digitaux
- Analyser la zone de chalandise pour identifier les forces et faiblesses des concurrents directs
- Mettre en place des animations commerciales ou des promotions locales pour générer du trafic en magasin
- Garantir un accueil irréprochable et gérer les litiges ou réclamations clients pour assurer leur fidélisation.

Méthode pédagogique et évaluation

Modalités d'évaluation :

Etudes de cas et/ou tests et/ou dissertations et/ou analyses de texte et/ou QCM et/ou évaluation orale et/ou travaux de recherche / Contrôle continu / Bilan de l'alternance et des compétences (écrit + oral) / Soutenance des mémoires / Évaluation professionnelle en entreprise
Documents récapitulatifs de la formation :

Supports de Cours (formats pdf, et/ou word et/ou ppt), des études de cas et/ou des supports audios et vidéos, d'éventuels exercices à faire en cours de formation

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux ; Cours participatifs ; Mises en situation.

Durée et Financement

DURÉE DES ÉTUDES :

- 3 ans pour les étudiants titulaires d'un BAC ou d'un diplôme équivalent
- Alternance possible à partir de la 3e année.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30
contact@ilmis.fr - admissions@ilmis.fr

Modalités et délais d'accès

Délais d'accès

- Les inscriptions pour la rentrée de septembre 2026 se déroulent du 01 mars au 20 septembre 2026
- Les inscriptions pour la rentrée décalée de janvier 2027 se poursuivent jusqu'au 18 du mois de décembre

Modalités

L'accès à nos formations peut être initié :

- Par l'employeur,
- A l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier,
- Par un étudiant ou son tuteur légal
- Alternance possible à partir de la 3e année
- **Formation en présentiel et à distance**

Après remplissage de la fiche d'inscription, notre école s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures.

Si la formation nécessite des prérequis, nous vous proposerons alors, et ce quel que soit le mode de financement que vous envisagez, un test de connaissance et/ou un entretien de positionnement (par appel téléphonique ou en visioconférence) et/ou une étude de votre dossier.

Cette formation ne possède pas d'équivalence et de passerelle

Les étudiants qui entrent en première année doivent obligatoirement valider tous les blocs de compétences

POURSUITES D'ÉTUDES

Ce Bachelor a une finalité professionnelle et débouche donc sur un emploi. Vous avez aussi la possibilité de vous inscrire en première année de Mastère

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30
contact@ilmis.fr - admissions@ilmis.fr

Débouchés

- Responsable de Boutique
- Manager de Rayon
- Manager de Flux / Logistique Magasin
- Responsable Drive
- Merchandiser
- Animateur de Réseau
- Responsable Relation Client
- Responsable de Magasin
- Directeur Adjoint de Magasin
- Directeur Adjoint de Magasin
- Gérant de magasin ;
- Gestionnaire de centre de profit ;
- Directeur de magasin ;
- Directeur de supermarché ;
- Directeur de grande surface ;
- Directeur de drive ;
- Directeur de supermarché de proximité ;
- Responsable de surface de vente ;
- Responsable de supermarché ;
- Responsable / animateur ;
- Responsable de succursale ;
- Responsable de point de vente ;
- Responsable de département ;
- Responsable e-commerce.

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30
contact@ilmis.fr - admissions@ilmis.fr

Programme

1ERE ET 2EME ANNEE

La formation REM en 1ère et 2ème année qui vise à acquérir des compétences de gestionnaires, est articulée ainsi qu'il suit :

Semestre 1 :

- Humanités
- Concepts et actualités économiques
- Droit – Moot court
- Management des entreprises et Projets d'entreprise
- Administration des ressources humaines
- Gestion des outils collaboratifs
- Management et gestion des activités
- Analyse marketing et Expérience client

Semestre 2 :

- Start-up et entrepreneuriat
- Techniques de négociation
- Anglais des affaires
- Introduction au processus comptable
- Bases de la conformité en entreprise
- Gestion opérationnelle
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Développement de la relation client
- Stage (Facultatif)

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

3EME ANNEE

La formation REM de l'année de spécialisation est organisée en deux (2) axes :

AXE 1 : MATIERES DE SPECIALISATION

Semestre 1 :

- Processus qualité
- Marketing d'Influence
- Gestion des stocks et inventaires
- Règlementations de la durabilité

Semestre 2 :

- Droit social et contraintes éthiques
- Talent Acquisition 2.0 and Management
- KPI et Analyse des performances
- Management des équipes
- Stage (obligatoire)

AXE 2 : EXIGENCES DE CERTIFICATION

- Validation des blocs de compétences :

Bloc 1 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand
Bloc 2 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand
Bloc 3 : Manager les salariés de l'établissement marchand

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30
contact@ilmis.fr - admissions@ilmis.fr

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap



Référent handicap : Vous êtes en situation de handicap et souhaitez bénéficier d'un accompagnement adapté à votre formation ? Notre référent handicap, M. **Stéphane NOAH**, est à votre écoute pour étudier vos besoins et envisager les aménagements nécessaires. Contactez-le à **stephanenoah@emsp-bs.fr**, en indiquant comme objet : **"À l'attention du référent handicap"**.

Contacts

Mail : contact@ilmis.fr / admissions@ilmis.fr

Numéro : 0160055830

Les informations relatives au coût de cette formation sont accessibles en cliquant sur le lien suivant Cette page

Financement

- Le contrat d'alternance : l'entreprise s'acquitte des frais de scolarité en lieu et place de l'étudiant.
- Le Congé Individuel de Formation (CIF).
- L'aide individuelle à la formation (AIF), si vous êtes demandeur d'emploi
- Le financement personnel via un job étudiant ou un prêt bancaire.
- Vous avez la possibilité de payer vos frais de scolarité en plusieurs fois.
- Séminaire de recherche d'entreprises
- Coaching individuel

Aide à la recherche d'entreprise

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Coaching individuel
- Mise en relation avec les partenaires de l'école