

Répertoire national des certifications professionnelles

# Manager option retail ou wholesale

Active

**Nomenclature du niveau de qualification :** Niveau 7

**Code(s) NSF :**

- 312p : Gestion des échanges commerciaux

**Formacode(s) :**

- 32015 : Conduite changement

- 34587 : Grande distribution

- 34575 : Commerce gros

- 31837 : Logistique distribution

**Date d'échéance de l'enregistrement :** 20-01-2024

N° de fiche

**RNCP35199**

## CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	SIRET	Nom commercial	Site internet
C3 INSTITUTE	44178288500046	SKALE	<a href="https://skale-france.com/">https://skale-france.com/</a> ( <a href="https://skale-france.com/">https://skale-france.com/</a> )

## RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

### Objectifs et contexte de la certification :

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

## **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)

### **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)

### **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)

### **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 un jury (1 heure)

### **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 devant un jury.

### **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 devant un jury.

### **Pecha Kucha**

Analyse d'un marché ou d'une entreprise ayant institué une mode partenarial définitif ou ponctuel

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

## **BLOCS DE COMPÉTENCES**

### **RNCP35199BC01 - Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une Business Unit orientée relation client**

<b>Liste de compétences</b>	<b>Modalités d'évaluation</b>
Analyser des marchés selon les secteurs	<b>Etude de cas (Diagnostic stratégique)</b> A partir d'une situation réelle d'entreprise, les candidats, après avoir conduit un diagnostic, sont mis en

<p>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</p>	<p>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 présenté Dossier Ecrit (entre 20 et 30 pages) et soutenance orale devant jury (45 minutes)  <i>Des épreuves de contrôle des connaissances viennent compléter les évaluations de compétences du diagnostic stratégique.</i></p>
--	---

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

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>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</p>	<p><b>Etude de cas (stratégic game)</b>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) <i>Des épreuves de contrôle des connaissances viennent compléter les évaluations de compétence du stratégic game et du pecha kucha.</i></p>

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

Liste de compétences	Modalités d'évaluation

<p>Etudier et interpréter les tableaux de bord économiques et financiers pour orienter le pilotage de l'activité</p> <p>Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel et les marges contributives</p> <p>Définir les objectifs généraux et sectoriels</p> <p>Affecter des ressources pour optimiser la rentabilité et la valorisation de l'entreprise</p> <p>Assurer la pérennité financières et économiques de la BU</p>	<p><b>Mise en situation (business game) :</b>Simulation d'une stratégie de développement économique d'entreprise dans un contexte dynamique et en temps réel.</p> <p>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.</p> <p>Cette simulation nécessite un temps de travail d'environ 28 heures (entre 2 et 3 heures par tour)</p> <p>3 documents écrits sont demandés tout au long de la simulation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un SWOT</li> <li>- Un Business Plan (3 à 4 pages)</li> <li>- Une lettre aux actionnaires (2 pages)</li> </ul> <p>Le projet est présenté dans le cadre d'une soutenance devant un jury (durée 1 heure – supports visuels)</p> <p><i>Des épreuves de contrôle des connaissances viennent compléter les évaluations de compétences du Business Game</i></p>
---	--

## RNCP35199BC04 - Management des équipes et des projets d'une Business Unit

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Identifier et définir les besoins RH</p> <p>Recruter et constituer son équipe</p> <p>Piloter le parcours en entreprise des personnels de la BU</p> <p>Fédérer et mobiliser les équipes</p> <p>Accompagner les évolutions RH</p>	<p><b>Rapport de Management</b> 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.</p> <p>Soutenance orale devant jury (1 heure)</p> <p><i>Des épreuves de contrôle des connaissances viennent compléter les évaluations des compétences du rapport de mission.</i></p>

## RNCP35199BC05 - Option 1 : Développement du retail management

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Définir la stratégie « Enseigne »</p> <p>Elaborer la matrice marketing client</p>	<p><b>Jeu d'entreprise :</b></p> <p>Un jeu d'entreprise met les candidats en</p>

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

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	Modalités d'évaluation
<p>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</p> <p>Gérer et optimiser les ressources financières</p> <p>Maîtriser les outils et méthodes de la Data afin de valoriser et traiter l'information relative à la relation client</p>	<p><b>Jeu d'entreprise</b> : Un jeu d'entreprise met les candidats en situation de concurrence sur le marché du wholesale</p> <p>Le jeu inclut une forte dimension numérique</p> <p>Remise d'un rapport (20 à 25 pages) élaboré en groupe et présenté en soutenance devant un jury)</p> <p>Ce rapport inclut un projet digital (stratégie et actions mises en œuvre), un plan de développement budgétisé</p> <p>La planification de gestion de projet est exposée durant la soutenance</p> <p><b>Pecha Kucha</b> : Analyse d'un marché ou d'une entreprise ayant institué une mode partenarial définitif ou ponctuel</p> <p>Présentation orale de 6 minutes et 40 secondes : le candidat prépare 20 diapositives et dispose de 20 secondes par diapositive</p>

### Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il valide l'intégralité des Blocs de compétences.

L'obtention d'un ou plusieurs blocs de compétences se traduit par un certificat de réussite du ou des blocs concernés.

## 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

### Code(s) ROME :

- M1703 - Management et gestion de produit
- M1101 - Achats
- M1704 - Management relation clientèle
- M1707 - Stratégie commerciale
- D1504 - Direction de magasin de grande distribution

### Références juridiques des réglementations d'activité :



## VOIES D'ACCÈS

**Le cas échant, prérequis à l'entrée en formation :**

**Le cas échant, prérequis à la validation de la certification :**

**Pré-requis distincts pour les blocs de compétences :**

Non

**Validité des composantes acquises :**

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		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 professionnels du secteur et bénéficient d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans
Par expérience	X		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 professionnels du secteur et bénéficient d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans
Par candidature individuelle		X	-
En contrat d'apprentissage	X		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 professionnels du secteur et bénéficient d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans
En contrat de	X		Le jury de certification est composé de 4

professionnalisation		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
Après un parcours de formation continue	X	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

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

## LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

**Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Oui**

**Certifications professionnelles, certifications ou habilitations en équivalence au niveau européen ou international :**

Manager du développement commercial (Institut des professions des affaires et du commerce (IPAC))

Manager de la stratégie digitale marketing et commerciale (IDELCA Business School)

Manager marketing data et commerce électronique (MS) (SKEMA BUSINESS SCHOOL)

Manager du développement commercial (Weller international)

Master Management des Réseaux Commerciaux (IAE Gustave Eiffel)

Master Distribution et Relation client (Université Paris-Dauphine)

Master Marketing Vente parcours Retail Management & Relation de Service Client (RMRSC) (IAE Clermont Auvergne, School of Management)

Manager commerce retail (Intitut Carrel)

**Certifications professionnelles enregistrées au RNCP en équivalence :**

N° de la fiche	Intitulé de la certification professionnelle reconnue en équivalence	Nature de l'équivalence (totale, partielle)

Liens avec des certifications et habilitations enregistrées au Répertoire spécifique :

## BASE LÉGALE

Date de décision	20-01-2021
Durée de l'enregistrement en années	3
Date d'échéance de l'enregistrement	20-01-2024
Promotions (année d'obtention) pouvant bénéficier du niveau de qualification octroyé	2017 2019 2018

## POUR PLUS D'INFORMATIONS

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 12 mois (en %)
2019	68	0	94	65	88
2018	80	0	96	70	88
2017	18	0	88	72	88

**Lien internet vers le descriptif de la certification :**

<http://c3groupe.com/>

Liste complète des organismes préparant à la certification

(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/edition/exportPartenaireSp/20715/true>)

**Certification(s) antérieure(s) :**

N° de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
<a href="#">RNCP20659 (/recherche/rncp/20659)</a>	RNCP20659 - Dirigeant manager opérationnel d'entreprise

**Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :**

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation

(<https://certifpro.francecompetences.fr/api/enregistrementDroit/documentDownload/20715/188521>)