BOOTIK

FORMATION ET OPERATION D'ADMINISTRATION D'AMENAGEMENT DE BOUTIQUE COMMERCIALE

FICHE D'IDENTITÉ — BOOTIK

Nom du certificat	BOOTIK — FORMATION ET OPERATION D'ADMINISTRATION D'AMENAGEMENT DE BOUTIQUE COMMERCIALE
Code CRC	BTK00224FS112026
Code fiche (RCI)	**RICC1775**
Domaine(s)	DEVELOPPEMENT DES VENTES ET MERCHANDISING | BOUTIQUE | COMMERCE | AGENCEMENT | RETAIL
Entité concernée	Commerce de détail, Boutiques, Marques, Retail, Distribution, Franchise
Niveau de qualification	Niveau 6 (Bac + 3 et Bac + 4)
État	Active
Date d'échéance	13.11.2030
Organisme certificateur	FAIF – Fonds d'Accréditation Internationale pour la Formation, les Services, les Procédés et les Produits | RNA : W784010533
Régulateur	RICC – Régulation Internationale des Compétences et des Certifications Professionnelles
Base légale	Arrêté du 22 mars 2023, BO RICC n°1549 du 22 mars 2023
Date de décision	13.11.2026
Date de publication de la fiche	13.11.2026
Date de début des parcours	13.12.2026
Date de dernière délivrance	13.11.2030

APERÇU ET DESCRIPTION DE LA CERTIFICATION BOOTIK

La certification BOOTIK — FORMATION ET OPERATION D'ADMINISTRATION D'AMENAGEMENT DE BOUTIQUE COMMERCIALE est un label FAIF.

Elle certifie les professionnels spécialisés dans la création, l'administration et l'aménagement d'une boutique commerciale.

Elle valide la maîtrise des techniques commerciales, de l'aménagement des espaces de vente et de la gestion opérationnelle d'un point de vente. Domaines de compétence : Administration de boutique : Gestion administrative et

comptable d'une boutique, réglementation commerciale, contrat de bail commercial, fonds de commerce, cession de boutique ; Aménagement commercial : Implantation et aménagement intérieur d'une boutique, zoning commercial, éclairage, signalétique, agencement des linéaires, floor planning ; Développement des ventes : Techniques de vente en boutique, merchandising, gestion des stocks, promotions et soldes, fidélisation client, omnicanal ; Gestion opérationnelle : Management de l'équipe en boutique, planning, approvisionnements, inventaires, outils de caisse et ERP retail, KPIs boutique.

Activités et secteurs visés	Types d'emploi ciblés
Commerce de détail | Boutiques | Marques | Retail | Distribution | Franchise	Responsable de Boutique, Manager de Commerce, Responsable Merchandising, Directeur de Point de Vente, Entrepreneur Commerce, Responsable Visual Merchandising

RÉFÉRENTIELS ET SOUS-CERTIFICATIONS — BOOTIK

Code	Sous-certification	Type	Profils cibles
B00TIK-CERT	**BOOTIK — CERTIFIED SKILLS**	Niveau Base	Responsable de Boutique, Manager de Commerce, Responsable Merchandising, Directeur de Point de Vente, Entrepreneur Commerce, Responsable Visual Merchandising
B00TIK-PR0F	**BOOTIK — PROFESSIONAL SKILLS**	Niveau Expert	Responsable de Boutique, Manager de Commerce, Responsable Merchandising, Directeur de Point de Vente, Entrepreneur Commerce, Responsable Visual Merchandising

CLIENTS POTENTIELS ET MARCHÉS CIBLES — BOOTIK

Segment	Description	Profils potentiels ciblés
Entreprises et Organisations	PME, ETI, grandes entreprises, multinationales, groupements professionnels cherchant à certifier et valoriser les compétences de leurs collaborateurs.	
Professionnels en Activité	Cadres, managers et techniciens souhaitant valider, renforcer et faire reconnaître officiellement leurs compétences dans leur domaine d'expertise.	

Segment	Description	Profils potentiels ciblés
Demandeurs d'Emploi & Reconversion	Personnes en recherche d'emploi ou en reconversion professionnelle souhaitant acquérir une certification reconnue pour accélérer leur retour à l'emploi.	
Établissements de Formation	Écoles, universités, centres de formation agréés FAIF intégrant la certification dans leurs cursus comme débouché professionnel certifié.	

BOOTIK — CERTIFIED SKILLS (NIVEAU BASE)

APERÇU ET PROFILS VISÉS

Les modules et compétences suivants constituent le référentiel de la certification CERTIFIED SKILLS. La maîtrise de ces éléments est validée par des évaluations théoriques et pratiques dans le contexte professionnel du domaine.

COMPÉTENCES MÉTIERS — BOOTIK — CERTIFIED SKILLS

Code	Compétence	Niveau
M1	Fondamentaux du commerce et de la distribution : Organisation du commerce (détail, gros, e-commerce), canaux de distribution, réseaux de vente, réglementation commerciale, droit de la concurrence.	Basique
M2	Marketing opérationnel et mix marketing : Stratégie marketing (STP), mix marketing (4P/7P), plan marketing, marketing digital, publicité et promotion, pricing et politique tarifaire.	Basique
M3	Techniques de vente et négociation commerciale : Techniques de vente consultative, négociation commerciale, gestion des grands comptes (KAM), closing, outils CRM (Salesforce, HubSpot).	Intermédiaire
M4	Gestion de la relation client et fidélisation : CRM et customer journey, programmes de fidélité, NPS et satisfaction client, service après-vente, gestion des réclamations.	Intermédiaire
Total		**4**

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES — BOOTIK — CERTIFIED SKILLS

Code	Compétence	Niveau
C1	Analyse commerciale et de marché : Analyse des ventes, études de marché, veille concurrentielle, analyse des performances commerciales par produit et territoire.	Tous niveaux
C2	Communication commerciale et persuasion : Pitching commercial, argumentaire de vente, présentations client, communication de marque.	Tous niveaux
C3	Travail en équipe commerciale : Animation de l'équipe de vente, coordination avec le marketing, les opérations et la logistique pour la satisfaction client.	Tous niveaux
C4	Adaptabilité commerciale : Adaptation rapide aux évolutions du marché, des comportements d'achat et de la concurrence ; agilité commerciale.	Intermédiaire
Total		**4**

VOIES D'ACCÈS À LA CERTIFICATION

Voie d'accès	Oui	Non	Jury
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		NON	
En contrat d'apprentissage	OUI		Oui
Après un parcours de formation continue	OUI		Oui
En contrat de professionnalisation ou d'alternance		NON	
Par candidature individuelle		NON	
Par Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)	OUI		Oui

Prérequis : BTS commerce ou formation équivalente. 2 ans d'expérience en commerce de détail. Évaluation pratique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétences	Modalité d'évaluation
Bloc 1 — Fondamentaux métier	Évaluation des connaissances fondamentales du domaine, des concepts clés, de la réglementation applicable et du contexte professionnel.
Bloc 2 — Application professionnelle	Mise en pratique des compétences sur des situations professionnelles réelles ou simulées, cas pratiques et exercices d'application.
Bloc 3 — Performance et résultats	Évaluation de la capacité à produire des résultats mesurables, à optimiser les processus et à démontrer une maîtrise opérationnelle avancée.
Bloc 4 — Compétences comportementales	Évaluation des postures professionnelles, de la communication, du travail en équipe, du leadership et des comportements éthiques.

Score global >= 90/100 — Seuil minimal >= 65/100 par bloc (en dessous, reprise de l'examen du bloc) — Validité : 3 ans, renouvellement possible — Jury paritaire FAIF composé de professionnels du secteur et d'experts pédagogiques — Examen en présentiel, à distance sécurisé ou mixte.

BOOTIK — PROFESSIONAL SKILLS (NIVEAU EXPERT)

APERÇU ET PROFILS VISÉS

Les modules et compétences suivants constituent le référentiel de la certification PROFESSIONAL SKILLS. Ce niveau valide une maîtrise approfondie et stratégique du domaine, intégrant des dimensions managériales, de leadership et de transformation organisationnelle.

COMPÉTENCES MÉTIERS — BOOTIK — PROFESSIONAL SKILLS

Code	Compétence	Niveau
M1	Fondamentaux du commerce et de la distribution : Organisation du commerce (détail, gros, e-commerce), canaux de distribution, réseaux de vente, réglementation commerciale, droit de la concurrence.	Basique
M2	Marketing opérationnel et mix marketing : Stratégie marketing (STP), mix marketing (4P/7P), plan marketing, marketing digital, publicité et promotion, pricing et politique tarifaire.	Basique
M3	Techniques de vente et négociation commerciale : Techniques de vente consultative, négociation commerciale, gestion des grands comptes (KAM), closing, outils CRM (Salesforce, HubSpot).	Intermédiaire
M4	Gestion de la relation client et fidélisation : CRM et customer journey, programmes de fidélité, NPS et satisfaction client, service après-vente, gestion des réclamations.	Intermédiaire
M5	Stratégie commerciale et développement : Stratégie go-to-market, développement de nouveaux marchés, stratégie omnicanal, partenariats et alliances commerciales.	Avancé
M6	Innovation commerciale et e-commerce : E-commerce et marketplace, social selling, live commerce, marketing d'influence, commerce conversationnel.	Avancé
M7	Leadership commercial et management : Direction des équipes commerciales, recrutement et formation des commerciaux, management de la performance commerciale.	Expert
M8	Excellence commerciale et performance : Optimisation du pipe commercial, amélioration des taux de conversion, benchmarking des performances de vente.	Expert
Total		**8**

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES — BOOTIK — PROFESSIONAL SKILLS

Code	Compétence	Niveau
C1	Analyse commerciale et de marché : Analyse des ventes, études de marché, veille concurrentielle, analyse des performances commerciales par produit et territoire.	Tous niveaux

Code	Compétence	Niveau
C2	Communication commerciale et persuasion : Pitching commercial, argumentaire de vente, présentations client, communication de marque.	Tous niveaux
C3	Travail en équipe commerciale : Animation de l'équipe de vente, coordination avec le marketing, les opérations et la logistique pour la satisfaction client.	Tous niveaux
C4	Adaptabilité commerciale : Adaptation rapide aux évolutions du marché, des comportements d'achat et de la concurrence ; agilité commerciale.	Intermédiaire
C5	Influence et leadership commercial : Influence sur les décisions d'achat des grands comptes, leadership dans les négociations stratégiques.	Intermédiaire
C6	Vision stratégique commerciale : Élaboration de la stratégie commerciale à 3-5 ans, anticipation des tendances de consommation.	Avancé
C7	Gestion du changement commercial : Transformation digitale des forces de vente, adoption des nouveaux outils CRM, changement de modèle commercial.	Avancé
Total		**7**

VOIES D'ACCÈS À LA CERTIFICATION

Voie d'accès	Oui	Non	Jury
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		NON	
En contrat d'apprentissage	OUI		Oui
Après un parcours de formation continue	OUI		Oui
En contrat de professionnalisation ou d'alternance		NON	
Par candidature individuelle		NON	
Par Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)	OUI		Oui

Prérequis : BTS commerce ou formation équivalente. 2 ans d'expérience en commerce de détail. Évaluation pratique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétences	Modalité d'évaluation
Bloc 1 — Fondamentaux métier	Évaluation des connaissances fondamentales du domaine, des concepts clés, de la réglementation applicable et du contexte professionnel.
Bloc 2 — Application professionnelle	Mise en pratique des compétences sur des situations professionnelles réelles ou simulées, cas pratiques et exercices d'application.
Bloc 3 — Performance et résultats	Évaluation de la capacité à produire des résultats mesurables, à optimiser les processus et à démontrer une maîtrise opérationnelle avancée.
Bloc 4 — Compétences comportementales	Évaluation des postures professionnelles, de la communication, du travail en équipe, du leadership et des comportements éthiques.

Score global >= 90/100 — Seuil minimal >= 65/100 par bloc (en dessous, reprise de l'examen du bloc) — Validité : 3 ans, renouvellement possible — Jury paritaire FAIF composé de professionnels du secteur et d'experts pédagogiques — Examen en présentiel, à distance sécurisé ou mixte.

Vérifier cette certification

Cette fiche fait foi telle qu'elle est publiée au répertoire de la RICC. Scannez le code ou ouvrez : **https://ricc.in/repertoire/RICC1775**