Bachelor Responsable de point de vente

Responsable de commerces et de la distribution - Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE | PRÉSENTIEL | APPRENTISSAGE | PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

Le responsable de distribution omnicanale sera capable d'être l'interface entre la direction et son équipe. Il met en place la stratégie commerciale et développe des solutions digitales et omnicanales. Il définit les missions de ses collaborateurs directs et les motive autour d'objectifs fixés. Il coordonne et contrôle le travail réalisé. Son activité implique de nombreux contacts avec des services transversaux au niveau de l'entreprise, au plan régional, voire national. Il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ».

Programme

Bloc 1 - Développer la performance commerciale d'une unité de vente

Exercer une fonction/Analyser les comportements d'achat/Identifier et choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre sur les canaux physiques et digitaux/Structurer et élaborer les outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal à conduire/Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie.

Bloc 2 - Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier

Organiser l´accueil de la clientèle / Vérifier la mise en œuvre des dispositions permettant l´accueil des clients en situation de handicap / Etablir l´aménagement physique du magasin / Contrôler la présentation et la valorisation, et le référencement des produits/services / Définir les modalités de mise à disposition, d'expédition et de transport des produits achetés en ligne / Vérifier le bon fonctionnement et l'ergonomie de l´espace de vente numérique / Superviser la réalisation des inventaires / Etablir les procédures à suivre pour la gestion et le déplacement des stocks / Gérer la collaboration avec ses fournisseurs / Faire évoluer son portefeuille de fournisseurs et le référencement des gammes de produits / Mettre en place, vérifier la mise en œuvre des actions de promotion et d´animation commerciales et extra-commerciales sur les canaux physiques et digitaux / Evaluer le niveau de satisfaction de ses clients / Analyser les résultats des ventes / Etablir le bilan de l´activité de son unité sur le plan commercial.

Bloc 3 - Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

Anticiper les besoins et participer au recrutement / Organiser le travail à effectuer par les membres de son équipe / Etablir les règles et procédures à respecter en matière de sécurité et de pratiques écoresponsables / Mettre en place les dispositions et aménagements de postes de travail pour les salariés en situation de handicap / Mobiliser ses équipes/ Superviser le travail produit / Gérer les litiges et conflits.

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public.

Durée

12 Mois dont 497 Heures en centre 1323 Heures en entreprise

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Brest - IFAC SUP'IFAC Campus des Métiers
465 rue de Kerlaurent,
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

http://www.ifac-brest.fr/

Les points forts de la formation

- Le cycle Bachelor Responsable de distribution omnicanale fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac+3 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme. Partout en France à travers 100 CCI et 130 centres de formation, NEGOVENTIS propose des formations tout au long de la vie, pour tous les publics : jeunes en alternance, salariés, demandeurs d'emploi.
- Aide à la recherche d'entreprise (coaching) / Mise en relation avec des entreprises (job dating)/Voyage pédagogique à l'étranger/Suivi et soutien individualisé

Les conditions d'admission

Prérequis
Le candidat doit pouvoir attester d'un diplôme ou titre de niveau 5 (bac+2) validé ou de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution,et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Niveau d'entrée : BAC+2 - Niveau 5

Niveau de sortie : BAC+3 - Niveau 6

Modalités d'entrée
Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise. Délais d'accès à la formation de juillet à décembre (en dehors de cette période nous contacter). Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter.

Les sessions

Brest cedex 9

- Promotion 2025/2026

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques
Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal / Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux / Manager des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations
Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés), et initiale (dans son intégralité). Le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers l'évaluation des compétences par le tuteur en entreprise et une soutenance finale. Validation partielle par blocs de compétences possible. Certificateur : CCI France

Modalités pédagogiques
Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Perspectives métiers
Responsable de rayon produits alimentaires, Chef de rayon produits non alimentaires, Manager de rayon produits non alimentaires, Responsable de rayon de produits non alimentaires, Chef de département en grande distribution, Chef de secteur distribution, Chef de secteur magasin, Responsable de département en grande distribution, Responsable univers, Adjoint responsable de magasin de détail, Responsable de boutique...
Pour en savoir plus sur le métier de chef de rayon, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur https://cleor.bretagne.bzh/

Poursuite d'études
La formation vise une insertion professionnelle optimisée. La poursuite d'études est néanmoins possible : Master dans les domaines du développement commercial, du marketing...

En savoir plus
Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 25/08/2025

Intitulé : Responsable de commerces et de la distribution - CCI France

Code RNCP : 40675 - décision du 23/05/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts

BODENES Béatrice
beatrice.bodenes@ifac-brest.fr

NICOLAS Danielle
danielle.nicolas@ifac-brest.fr

IFAC, Sup' IFAC Campus des Métiers Brest - N° SIRET 130 022 932 00086 - N° d'activité 53290897729
465 rue de Kerlaurent,BP 30037,Guipavas - 29801 Brest cedex 9
Tél. : 02 29 00 60 60 - ifac@ifac-brest.fr - http://www.ifac-brest.fr/

CCI FORMATION BRETAGNE