

# Bachelor Responsable de commerces et de la distribution

Bachelor RCD - Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

## Objectif de formation

Le Responsable de commerces et de la distribution exerce sa fonction au sein d'un établissement relevant d'un réseau de distribution intégré, associé, indépendant, grossiste ou de détail pour professionnels ou particuliers. Interface entre la direction et ses équipes, il a en charge un périmètre qui englobe un point de vente dont il assure la responsabilité au niveau de sa gestion commerciale, administrative, logistique et humaine, dans un objectif global d'amélioration de la performance économique. Ses missions nécessitent à la fois une vision à moyen terme des activités et une adaptation aux imprévus du quotidien.

## Programme

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

Analyser les marchés, les tendances de consommation et les pratiques de la concurrence/Choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre sur les canaux physiques et digitaux/Structurer le plan d'action commercial multicanal à conduire/Etablir l'aménagement physique du magasin et des espaces commerciaux/Contrôler la présentation et la valorisation des produits/Définir les modalités de mise à disposition d'expédition et de transport des produits/Evaluer le niveau de satisfaction des clients/Développer des expériences client personnalisées/Suivre le déroulement des actions de promotion et d'animation commerciales et extra-commerciales/Analyser les résultats des ventes

### 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/Gérer les modalités de collaboration commerciale avec ses fournisseurs/Faire évoluer le portefeuille de fournisseurs et le référencement des gammes/Superviser la réalisation des inventaires des marchandises/Etablir les procédures à suivre pour la gestion des stocks/Assurer le suivi de l'état des stocks/Analyser les résultats d'activité de l'unité de vente/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 en personnel de l'unité de vente/Réaliser les actions de recrutement des salariés/Intégrer les salariés nouvellement recrutés/Organiser le travail des salariés/Etablir les règles et procédures à respecter en matière de sécurité et de pratiques éco-responsables/Mettre en place les dispositions et aménagements de postes de travail pour les salariés en situation de handicap/Former ses collaborateurs aux techniques de vente et d'animation de la relation clients/Gérer les litiges et conflits interpersonnels/Contribuer à la progression de ses collaborateurs

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

### Public cible

Tout public.

### Durée

1 Année dont 455 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

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

### Adresse

**Site de Rennes/Bruz**  
Campus de Ker Lann,  
6 Rue des frères Montgolfier, BP  
17201

35172 Bruz

<https://www.fac-metiers.fr/>

## Les points forts de la formation

- Accompagnement personnalisé : Immersion, aide au CV, préparation aux entretiens et soutien pour trouver une alternance.
- Réseau d'entreprises : Mises en relation ciblées pour maximiser les opportunités d'alternance.
- Méthodes innovantes : module de formation hors des murs (séance de cours dans la GMS et ateliers pratiques), participation à des événements sur l'IA, la RSE.
- L'entrepreneuriat : 1 semaine pour créer votre entreprise en mode projet et collaboratif
- Suivi pédagogique : Coaching et accompagnement en cours et en entreprise tout au long de la formation

- Mobilité européenne : possibilité de stage de 4 à 6 mois en Europe (ERASMUS+)

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Le cas échéant, prérequis à l'entrée en formation : Un niveau 5 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution Ou un niveau 5 validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience professionnelle minimale de 6 mois dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution Ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution

➔ **Niveau d'entrée** : BAC+2 - Niveau 5

➔ **Niveau de sortie** : BAC+3 - Niveau 6

## Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site Internet.

Les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de début janvier à décembre.

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **journées portes ouvertes**.

# 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

## ▶ ALTERNANCE

## Modalités d'évaluations

Rapports de missions en entreprise et soutenances devant des jurys de professionnels. Note attribuée par le tuteur en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences. Certification par blocs de compétences.

## Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance : apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprises, pédagogie active et participative. Utilisation des techniques du théâtre, travaux de groupe, jeux, challenges, échanges d'expériences.

## 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 vers des cursus à niveau 7 (bac +4/5)

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 06/05/2026

**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](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Contacts



**BRUNET Emilie**

[emilie.brunet@fac-metiers.fr](mailto:emilie.brunet@fac-metiers.fr)

Faculté des Métiers - CCI Ille-et-Vilaine - Campus de Ker Lann - N° SIRET 44150518700019 - N° d'activité 53351000435  
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz  
Tél. : 0299054545 - [cci.formationcontinue@fac-metiers.fr](mailto:cci.formationcontinue@fac-metiers.fr) - <https://www.fac-metiers.fr/>

## Les sessions



**Bruz**

- Nous contacter