

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 497 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

Campus Quimper

145 avenue de Keradenec ,
29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>



Les points forts de la formation

- Le cycle Responsable de commerces et de la distribution 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. Voyage pédagogique à l'étranger - Suivi et soutien individualisé - Aide à la recherche d'entreprise (coaching) - Mise en relation des entreprises (job dating)



Des formations



Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat devra être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5 validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement ou attester de 3 années d'expérience professionnelle 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.

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 initial (dans son intégralité). En plus, des évaluations de modules et de blocs, 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 possible par blocs de compétences. 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 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

Contacts



BARTHELEMY Elisabeth

alternance@supifac.fr

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729
145 avenue de Keradennec, - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 16 16 - alternance@emba-bs.com - <https://www.emba-bs.com/>

Les sessions



Quimper

- Nous contacter

