

# Bac+3 Responsable de commerces et de la distribution

Titre certifié CCI FRANCE - Niveau 6

N° RNCP : RNCP40675, date d'échéance de l'enregistrement : 23/05/2030

negoventis

Le/la 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/elle a en charge un périmètre qui englobe un point de vente dont il/elle 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.

L'évolution de carrière peut être rapide notamment grâce à la mobilité interne. Le poste de Responsable de commerces et de la distribution peut être un tremplin vers les fonctions de chef de secteur, de directeur de magasin, d'acheteur, de chef de département, de chef de produit, puis vers des fonctions de direction de groupe.

## Infos utiles

### Le/la titulaire de ce titre sera capable de :

- Elaborer un plan de développement de l'unité de vente
- Organiser et gérer des espaces de vente phygitaux
- Optimiser l'expérience client intégrant les différents canaux de l'unité de vente
- Suivre et évaluer la mise en œuvre des actions commerciales et extra-commerciales phygitaux
- Contrôler la conformité de l'espace de vente sur le plan de la sécurité et de l'accessibilité
- Gérer les approvisionnements et les relations avec les fournisseurs de l'unité de vente
- Gérer les stocks, les inventaires et le réassort en vue de la vente sur les canaux physiques et digitaux
- Gérer et faire des reporting de l'activité de l'unité de vente sur le plan financier
- Recruter des employés permanents et Intérimaires de l'unité de vente
- Organiser le travail et établir les plannings des collaborateurs de l'unité de vente
- Encadrer et animer une équipe de vente

### OBJECTIFS

### DURÉE ET RYTHME DE FORMATION

#### La formation est dispensée en 1 an soit 448h

Une semaine en centre de formation et 2 semaines en entreprise (voir calendrier)

### PRÉREQUIS

Pour un parcours vers la certification en formation initiale (primoapprenant) ou continue (Executive : salarié/demandeur d'emploi) soit :

- Un niveau 5 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution
- Un niveau 5 validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience professionnelle minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution
- Justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution

Et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

### INSCRIPTION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

#### Sur dossier, entretien de motivation, et test de positionnement

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap (contactez l'ICEP Formation pour plus d'information)
- Candidature sur [icepformation.com](http://icepformation.com)

### MÉTIERS VISÉS

Manager rayon alimentaire / Responsable de rayon produits alimentaires ou non alimentaires / Chef de rayon ou Manager de rayon produits non alimentaires / Chef de département en grande distribution / Chef de secteur distribution ou secteur magasin Responsable de département en grande distribution / Responsable univers ou commercial ou de boutique/ Adjoint responsable de magasin de détail / Directeur de grande surface / Responsable adjoint de magasin de grande surface.

### PASSERELLES, ÉQUIVALENCES ET POURSUITES D'ÉTUDES

Le/la titulaire du titre Responsable de commerces et de la distribution peut prétendre à une poursuite d'études vers des diplômes ou titres professionnels de niveau 7. **Équivalences du titre : Diplôme de niveau 6**

### INDICATEURS QUALITÉ

Taux de réussite, rupture, satisfaction, insertion, poursuite d'étude...  
[À consulter en ligne via ce lien](#) ou en flashant ce QR code :



## CONTENU DE LA FORMATION

### Compétences visées

- Bloc de compétence 1 : Développer la performance commerciale d'une unité de vente
- Bloc de compétence 2 : Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier
- Bloc de compétences 3 : Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale



## Modalités, ressources et moyens pédagogiques

- Cours en présentiel et/ou distanciel
- Mises en situations professionnelles
- Plateaux techniques
- Centre multi-ressources
- Interventions de professionnels
- Ateliers individualisés
- Équipements informatiques et numériques
- Amphithéâtre

## Modalités d'évaluation



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

Un dossier de développement commercial : étude de cas d'entreprise réelle ou fictive - Travail individuel - Production écrite et orale

Un audit d'un point de vente proposant des modalités de distribution multicanale : étude de cas d'entreprise réelle ou fictive - Travail individuel - Production écrite et orale

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

Les modalités de pilotage d'un espace de vente : étude de cas d'entreprise réelle ou fictive - Travail individuel - Production écrite et orale

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

La réalisation du processus de recrutement d'un salarié : étude de cas d'entreprise réelle ou fictive - Travail individuel - Production écrite et orale

L'organisation de l'équipe d'un espace de vente : étude de cas d'entreprise réelle ou fictive - Travail individuel - Production écrite et orale

L'animation de réunions individuelle et collective de l'équipe d'un espace vente : mise en situation professionnelle reconstituée - Travail individuel - Production orale

## Financements et tarifs

**Statuts** : Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation ; autres statuts (nous consulter)

Le coût de la formation peut être pris en charge selon les modalités fixées par les OPCO, cette formation est gratuite pour les bénéficiaires en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour plus de précisions, contactez-nous.