



Distribution

RESPONSABLE DE COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION

Titre RNCP reconnu par l'État - Niveau 6 (Bac+3)

12 mois / Septembre • 2 jours / semaine en formation ou 1 semaine / 3 en formation • Présentiel et distanciel (4 % de la formation)

QUELS MÉTIERS ?



Responsable de département ou de secteur



Adjoint-e responsable de magasin de détail



Responsable de boutique



Manager-euse de rayon

50 %

Poursuite d'étude*
†(2023)

95 %

Réussite à l'examen*
†(2025)

100 %

Insertion dans l'emploi à 6 mois*
†(2023)



CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public* :

- Personne de 18 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié-e.

Pré-requis :

- Être titulaire d'un niveau 5 (Bac+2) validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution
- Ou être titulaire d'un niveau 5 dans tout autre domaine et justifier d'une expérience pro. minimale de 6 mois dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution
- Ou justifier de 3 années d'expérience pro. dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution

Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur dossier de candidature et entretien individuel.

Tarif & Contact :

0 € sous statut apprenti-e et alternant-e.

6 048 € pour les stagiaires de la formation professionnelle

✉ distribution@ifa-rouen.fr

☎ 02 35 52 85 44

STATUTS ET FINANCEMENTS :

DE 16 À 29 ANS :

- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

Formation continue

TOUS PUBLICS :

- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

TOUS PUBLICS :

- Stagiaire en formation professionnelle, VAE
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

En partenariat avec :



CONTENU

★ Epreuves de validation par bloc de compétences (10 %). Études de cas, mises en situation reconstituées à partir d'une étude de cas.

Modules métier

Développer la performance commerciale d'une unité de vente

Analyser les marchés, les tendances de conso. et les pratiques de la concurrence • Choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre • Structurer le plan d'action commercial • Etablir l'aménagement physique • 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 • Suivre le déroulement des actions de promotion et d'animation commerciales • Analyser les résultats des ventes.

189 h — RNCP40675BC01

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

Anticiper les besoins en personnel • Réaliser les actions de recrutement • Intégrer les nouveaux salariés • Organiser le travail des salariés • Etablir les règles et procédures de sécurité et de pratiques éco-responsables • Mettre en place les dispositions et aménagements de postes de travail • Développer une posture managériale • 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.

119 h — RNCP40675BC03

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

Organiser l'accueil • Gérer les modalités de collaboration commerciale • Faire évoluer le portefeuille de fournisseurs et le référencement des gammes de produits • Superviser la réalisation des inventaires • Etablir les procédures pour gérer les stocks • Suivre l'état des stocks • Analyser les résultats d'activité • Etablir le bilan de l'activité.

119 h — RNCP40675BC02

Au terme de la formation je serai capable de :

Avoir en charge un périmètre qui englobe un point de vente dont j'assume la responsabilité au niveau de sa gestion commerciale, administrative, logistique et humaine, dans un objectif global d'amélioration de la perf. éco.

- **Elaborer le plan de développement de l'unité de vente**
- **Organiser et gérer des espaces de vente phytgitaux**
- **Optimiser l'expérience client**
- **Suivre et évaluer la mise en œuvre des actions** commerciales et extra-commerciales phytgitaux
- **Contrôler la conformité** de l'espace de vente
- **Gérer des approvisionnements et des relations** avec les fournisseurs
- **Gérer des stocks, des inventaires et du réassort**
- **Gérer et effectuer le reporting de l'activité** sur le plan financier
- **Recruter des employés**
- **Organiser le travail et établir les plannings**
- **Encadrer et animer l'équipe de vente**

Les + de la formation

Une formation assurée par des professionnels du métier, privilégiant les mises en situation.

Être opérationnel

- Pour élaborer un plan d'action commercial, organiser et gérer la vente, organiser le travail.

Sélectionner les compétences à valider

- Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.