CPF
248024

Distribution

BACHELOR RESPONSABLE DE COMMERCES ET DE LA DISTRIBUTION

Titre RNCP reconnu par l'Etat · 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)*

100 % Réussite à l'examen* *(2024)*

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 :
- Etre titulaire d'un Bac+2 (niveau 5) dans le secteur du commerce
- Etre titulaire d'un Bac+2 (niveau 5) dans tout autre domaines et justifier d'une expérience professionnelle minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution

Dérogation éventuelles :
- Avoir 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité 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 :

Contrat d'apprentissage
- **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 de professionnalisation
- **TOUS PUBLICS :**
- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

Formation continue
- **TOUS PUBLICS :**
- Stagiaire en formation professionnelle
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

En partenariat avec :

PROGRAMME

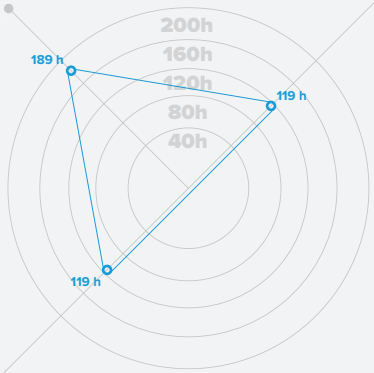
Epreuves de validation par bloc de compétences (10 %)

Développer la performance commerciale d'une unité de vente :

• Analyser son marché, définir un plan d'action commercial, définir la présentation de l'offre et sa mise à disposition, optimiser l'expérience client, suivre et piloter la performance commerciale

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

• Recruter et intégrer des collaborateurs, organiser le travail et le planning de l'équipe, animer et manager son équipe



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

• Veiller à la sécurité et l'accessibilité de l'espace de vente, gérer la relation fournisseurs, gérer et optimiser les stocks, analyser les résultats d'activité, réaliser le reporting de l'activité

Au terme de la formation je serai capable de :

Interface entre la direction et ses équipes, le Responsable de commerces et de la distribution 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.

- Elaborer, suivre et évaluer la mise en œuvre du plan de développement commercial de l'unité de vente
- Organiser et gérer les espaces de vente phygitaux pour optimiser l'expérience client
- Gérer les approvisionnements, les stocks et les relations avec les fournisseurs de l'unité de vente
- Analyser les résultats et assurer le reporting de l'activité de l'unité de vente sur le plan financier
- Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

Les + de la formation

Une formation assurée par des professionnels du métier, privilégiant les mises en situation et permettant d'être opérationnel en tant que :

Plan d'action commercial

• Élaborer un plan d'action commercial en veillant à sa cohérence avec la stratégie commerciale et le programme de l'enseigne, afin de contribuer au développement des ventes de l'unité commerciale.

Vente multicanale

• Organiser et gérer la vente multicanale et la logistique associée au sein de l'unité commerciale.

Manager une équipe

• En organisant le travail, en supervisant les activités réalisées, et en contribuant à la professionnalisation et à l'implication de tous

IFA Campus - 11 Rue du tronquet - 76130 Mont-Saint-Aignan | accueil@ifa-rouen.fr | www.ifa-rouen.fr

referenthandicap@ifa-rouen.fr
RNCP : 40675 Certificateur *(24/05/2025)* : CCI France