



# FORMATION EN ALTERNANCE

COMMERCE ET VENTE

## RESPONSABLE DE COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION BAC+3

Enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles à niveau 6 sous l'intitulé "Responsable de commerces et de la distribution"

**RNCP 40675**

Date d'enregistrement : 23/05/2025



### DURÉE

12 mois



### SITE

Campus Nancy



### TARIFS

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO



### PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) validé dans les domaines de la vente / commerce / distribution ou, si dans tout autre domaine, justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

## CERTIFICATION



Le titre Responsable de commerces et de distribution est un titre reconnu par l'État au niveau 6. Cette certification professionnelle délivrée par le réseau Negoventis/ CCI France est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles

## PUBLIC

- Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente :  
Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

## ADMISSION

- Inscription en ligne sur le portail NetYParéo : <https://netypareo.grandest.cci.fr/pedagogie-nancy/index.php/preinscription/>
- Entretien avec un conseiller autour du projet professionnel.
- Tests de positionnement.
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises.

## EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Développer la performance commerciale d'une unité de vente
- Piloter une unité de vente
- Optimiser les stocks
- Recruter et intégrer des collaborations
- Organiser le travail de son équipe

## MÉTIER S POSSIBLES



- Responsable de rayon
- Chef de département en grande distribution
- Chef de secteur
- Responsable univers
- Adjoint responsable de magasin
- Responsable de boutique

## POURSUITES D'ÉTUDES



- Mastère Manager de la Performance Marketing et Commerciale
- Mastère Manager Marketing Digital et Communication

## PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

### BLOC 1 : DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE D'UNE UNITÉ DE VENTE

- M1.1 - Analyser son marché
- M1.2 - Définir un plan d'action commercial
- M1.3 - Définir la présentation de l'offre et sa mise à disposition
- M1.4 - Optimiser l'expérience client
- M1.5 - Suivre et piloter la performance commerciale

### BLOC 2 : PILOTER UNE UNITÉ DE VENTE SUR LES PLANS ADMINISTRATIF, LOGISTIQUE ET FINANCIER

- M2.1 - Veiller à la sécurité et l'accessibilité de l'espace de vente
- M2.2 - Gérer la relation fournisseurs
- M2.3 - Gérer et optimiser les stocks
- M2.4 - Analyser les résultats d'activité
- M2.5 - Réaliser le reporting de l'activité

### BLOC 3 : MANAGER LES ÉQUIPES DE L'UNITÉ DE VENTE DANS UN CONTEXTE DE VENTE MULTICANALE

- M3.1 - Recruter et intégrer des collaborateurs
- M3.2 - Organiser le travail et le planning de l'équipe
- M3.3 - Animer et manager son équipe

### MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Dossiers écrits, soutenances orales, mise en situation professionnelle.

## OBJECTIFS

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.

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.

## EN PARTENARIAT



un réseau



**92%**  
TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLÔME !

### CONTACT

CCI FORMATION EESC **CAMPUS NANCY**

Justine BRIERY-KANY

commerce@eesc.fr

07 63 94 88 53