



FORMATION EN ALTERNANCE/INITIALE

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 - JO : 01/06/2022 - arrêté : 01/06/2022



DURÉE

12 mois
490h



SITE

Campus
Nancy
Longwy
Lunéville



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



un réseau



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 sur le site.
- Les aptitudes et motivations sont identifiées sur tests et entretiens individuels selon les critères suivants :
- Expression écrite et orale
- Communication, écoute
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Capacité à convaincre

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Définir des actions marketing et commerciale innovantes
- Gestion des stocks
- Organiser et adapter le travail de son équipe

MÉTIER S POSSIBLES



- Responsable d'univers
- manager adjoint
- Chef(fe) de secteur
- Chef(fe) de rayon
- Chef(fe) de produit
- Manager de rayon

POURSUITES D'ÉTUDES



- Bac +5 Ingénieur d'affaires
- Manager de commerce et de centre de profit

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

- Examens de blocs et soutenance du dossier professionnel.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur des modalités pédagogiques variées : apports théoriques, études de cas, mises en situation professionnelles et travaux individuels ou collectifs. Des supports pédagogiques et outils numériques peuvent être mobilisés pour accompagner les apprentissages.

TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLÔME
100%

TAUX DE SATISFACTION AU DIPLÔME
70%

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Formation smart learning :

Une approche moderne alliant flexibilité et autonomie. Une salle dédiée sera mise à votre disposition sur chacun de nos sites afin de vous permettre de suivre la formation en visio dans des conditions optimales ; formation animée par des formateurs experts. Ce format dynamique vous permet d'apprendre de manière interactive, tout en conservant un accompagnement personnalisé, adapté à vos besoins et à votre secteur.

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.

SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Le titulaire du Titre Négoventis Responsable de Commerces et de la Distribution peut, à l'issue de sa formation, poursuivre sa montée en qualification en intégrant une formation de Bac +5 Ingénieur d'affaires ou Manager de commerce et de centre de profit ou favoriser son insertion professionnelle directe.



Erasmus+



CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS LONGWY
Catherine ROOS
ca.roos@eesc.fr
03 82 24 40 58 - 06 59 72 57 76

CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS LUNÉVILLE
Line TERRILLON
l.terrillon@eesc.fr
03 83 90 88 62

CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS NANCY
Rémi FOUCAL
commerce@eesc.fr
07 65 17 70 74