

BACHELOR RNCP40675

Responsable de commerces et de la distribution



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.

Les métiers visés

Suite à l'obtention du Bachelor vous pourrez travailler comme :

- ✓ Manager rayon alimentaire
- ✓ Responsable de rayon produits alimentaires
- ✓ Chef de rayon produits non alimentaires
- ✓ Manager de rayon produits non alimentaires
- ✓ Responsable de rayon de produits non alimentaires
- ✓ Chef de département en grande distribution
- ✓ Chef de secteur distribution
- ✓ Chef de secteur magasin
- ✓ Responsable de département en grande distribution
- ✓ Responsable univers
- ✓ Responsable commercial
- ✓ Adjoint responsable de magasin de détail
- ✓ Responsable de boutique

SECTEURS D'ACTIVITES

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



RYTHME D'ALTERNANCE

1 an
1 à 2 semaines par mois en
centre
1 à 2 semaines par mois en
entreprise



GROUPE

De 5 à 12 personnes



DURÉE

427 h sur 12 mois.
Selon les modalités
d'évaluation.



LIEU

Sup'Alternance Provence
55 avenue du 1^{er} Mai
04100 Manosque

www.supalternanceprovence.fr

PRÉREQUIS

Pour intégrer le dispositif de formation :

Un niveau 5 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution

Ou un niveau 5 validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience professionnelle minimale de 6 mois dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution

Ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution

Et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

PREREQUIS RELATIONNEL

Dynamisme ; capacité d'organisation ; adaptabilité ; compétences relationnelles ; capacité d'écoute ; force de persuasion ; sens du challenge ; aisance à l'oral ; présentation soignée ; maîtrise de l'informatique ; connaissance des outils de marketing direct.

PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'apprentissage :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Entrée possible de septembre à décembre.

MODALITÉ D'ACCÈS

- Entretien de recrutement
- Test de positionnement
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

TARIFS

Formation gratuite en apprentissage avec rémunération de l'apprenant en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/ apprenante

Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;
Nous consulter.

MODALITÉS PEDAGOGIQUES

Synchrone : Cette synchronicité de l'apprentissage facilite l'interactivité, les participants à la formation peuvent directement poser leurs questions au formateur ou échanger avec les autres apprenants.

Présentiel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

Une méthode pédagogique qui s'adapte au contexte, au public. Elle se nourrit de pratiques existantes, mais elle est également unique. La méthode active est déployée en s'appuyant sur des actions à réaliser pour en tirer une expérience, un apprentissage.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;

- Positionnement et restitution au Maître d'Apprentissage ;
- Rencontre Maître d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi en entreprise et d'apprentissage ;
- Visite en entreprise
- Séances de tutorat/accompagnement individualisé
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel ;
- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier et dans la formation professionnelle ;
- Formation appliquée par une pédagogie active, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.
- Émargements des stagiaires par demi-journée et questionnaire de satisfaction
- Évaluation par l'entreprise
- Mémoire / soutenance

Livret d'apprentissage et de suivi en entreprise

Visite en entreprise

OUTILS PEDAGOGIQUES

Tableau blanc, vidéoprojecteur, salle de classe, vidéos, tableau interactif.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Elaborer du plan de développement de l'unité de vente
- Organiser et gestion des espaces de vente phytiaux
- Optimiser de l'expérience client intégrant les différents canaux de l'unité de vente
- Suivre et évaluer de la mise en œuvre des actions commerciales et extra-commerciales phytiales
- Contrôler de la conformité de l'espace de vente sur le plan de la sécurité et de l'accessibilité
- Gérer des approvisionnements et des relations avec les fournisseurs de l'unité de vente
- Gérer des stocks, des inventaires et du réassort en vue de la vente sur les canaux physiques et digitaux
- Gérer et 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 du travail et établissement des plannings des collaborateurs de l'unité de vente
- Encadrer et animation de l'équipe de vente

CONTENU DE LA FORMATION

RNCP40675BC01 - Développer la performance commerciale d'une unité de vente

M1.1 - Analyser son marché C.1

M1.2 - Définir un plan d'action commercial C.2, C.3

M1.3 – Définir la présentation de l'offre et sa mise à disposition C.4, C.5, C.6

M1.4- Optimiser l'expérience client C.7, C.8

M1.5 - Suivre et piloter la performance commerciale C.9, C.10

RNCP40675BC02 - 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 C.11, C.12

M2.2 – Gérer la relation fournisseurs C.13, C.14

M2.3 – Gérer et optimiser les stocks C.15, C.16, C.17

M2.4 - Analyser les résultats d'activité C.18

M2.5 - Réaliser le reporting de l'activité C.19

RNCP40675BC03 - Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

M3.1 - Recruter et intégrer des collaborateurs C.20, C.21, C.22

M3.2 - Organiser le travail et le planning de l'équipe C.23, C.24, C.25

M3.3 - Animer et manager son équipe C.26, C.27, C.28, C.29

MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

Les modalités d'évaluation sont décrites dans le référentiel (voir, notamment, les règlements d'examen et les définitions d'épreuves) : forme ponctuelle ou contrôle en cours de formation. Le diplôme est aussi accessible par la VAE.

Les modalités d'évaluation sont des études de cas d'entreprise réelle ou fictive - Production écrite et orale et des mises en situation reconstituées à partir d'une étude de cas d'entreprise réelle ou fictive - Production écrite et orale

La certification professionnelle est réputée acquise par l'obtention des 3 blocs de compétences qui la composent.

PASSERELLES

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Anciennes versions de la certification professionnelle reconnues en correspondance partielle

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences en correspondance partielle
RNCP40675BC01 - Développer la performance commerciale d'une unité de vente	<u>RNCP36534 - Responsable de distribution omnicanale</u>	RNCP36534BC01 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
RNCP40675BC02 - Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier	<u>RNCP36534 - Responsable de distribution omnicanale</u>	RNCP36534BC02 - Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux
RNCP40675BC03 - Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale	<u>RNCP36534 - Responsable de distribution omnicanale</u>	RNCP36534BC03 - Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

ÉQUIVALENCES

Aucune.

VALIDATION PAR BLOCS

Le référentiel d'évaluation est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances cohérent au regard de

la finalité du diplôme. Il peut comporter des unités dont l'obtention est facultative. Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve.

Les candidats s'inscrivent à l'examen du diplôme.

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

Bloc 1

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

Pour les salariés : possibilité de réaliser un portefeuille de preuves en relation avec le bloc 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée, en lieu et place des évaluations de bloc

Bloc 2

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

Pour les salariés : possibilité de réaliser un portefeuille de preuves en relation avec le bloc 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée, en lieu et place des évaluations de bloc

Bloc 3

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

Pour les salariés : possibilité de réaliser un portefeuille de preuves en relation avec le bloc 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée, en lieu et place des évaluations de bloc

POURSUITE D'ÉTUDES

Le bachelor est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle.

INTERVENANTS

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.

Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap : referenthandicap@digne.cci.fr

MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

LIEU DE FORMATION



Sup'Alternance Provence

55 Av. du 1er Mai

04100 Manosque

Google Map : <https://g.page/sup-alternance-provence>

LIBELLÉ EXACTE DE LA CERTIFICATION

Responsable de commerces et de la distribution

Nomenclature du niveau de qualification Niveau 6

permet d'obtenir **180 crédits ECTS**.

CODE RNCP

RNCP40675

NOM DU CERTIFICATEUR

CCI France.

DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION

Date de décision	23-05-2025
Durée de l'enregistrement en années	5
Date d'échéance de l'enregistrement	23-05-2030
Date de dernière délivrance possible de la certification	23-05-2034

INDICATEURS DE RESULTATS DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :



Au national

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2023	637	15	95	87	83
2022	749	21	96	68	70
2021	674	14	96	69	68

PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises

c.davenet@digne.cci.fr

04 92 70 75 25