

BACHELOR RNCP 40675

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

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

- Sens du contact et relation client
- Capacité à travailler en équipe et à collaborer
- Leadership et animation d'équipe
- Adaptabilité et sens du service
- Communication professionnelle

PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'alternance :

- 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

Une formation synchrone en présentiel favorise une véritable interaction entre les participants et le formateur. Cette simultanéité des échanges permet aux apprenants de poser leurs questions en temps réel et d'interagir directement avec le formateur ainsi qu'avec les autres participants, créant ainsi un environnement d'apprentissage dynamique et collaboratif.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

La formation mobilise plusieurs méthodes pédagogiques, dont la pédagogie active. Celle-ci favorise l'acquisition des compétences par l'implication des participants dans un apprentissage coopératif et collectif. Elle inscrit l'apprenant dans une démarche d'action et d'expérimentation, lui permettant de tester ses initiatives en temps réel et de confronter ses hypothèses, seul ou avec les autres. Pour soutenir cette approche, différents dispositifs sont utilisés : études de cas, simulations, jeux de rôle et projets collaboratifs.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Alternance pédagogique : rythme alterné entre périodes en centre de formation et en entreprise, favorisant la mise en pratique des acquis.
- Positionnement initial : évaluation des compétences à l'entrée en formation et restitution auprès du maître d'apprentissage.
- Suivi individualisé : livret d'apprentissage et de suivi en entreprise, complété par des visites régulières et des séances de tutorat.
- Rencontres tripartites : échanges entre le maître d'apprentissage, le formateur référent et le représentant légal pour assurer la cohérence du parcours.

- Formation en présentiel : animée par une équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant d'une expertise métier et d'une solide expérience en formation professionnelle.
- Approche pédagogique active : capitalisation sur les périodes en entreprise, compléments en centre de formation, pédagogie par objectifs.
- Méthodes variées : travaux de groupe, exposés, mises en situation, études de cas, vidéos, visites d'entreprises.
- Suivi et traçabilité : émargement par demi-journée, questionnaires de satisfaction, évaluations en entreprise.
- Évaluation finale : mémoire et soutenance devant jury.

OUTILS PEDAGOQIQUES

- **Supports interactifs** : tableau blanc, tableau numérique interactif
- **Équipements audiovisuels** : vidéoprojecteur, diffusion de vidéos pédagogiques
- **Espaces adaptés** : salles de formation équipées pour favoriser l'apprentissage collaboratif

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 physisques
- 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 physiques
- 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 est organisée en **blocs de compétences**, chacun évalué par des mises en situation professionnelles et des productions écrites et orales, conformément au référentiel et aux règlements d'examen. La certification professionnelle est réputée acquise par l'obtention des 3 blocs de compétences qui la composent.

Les évaluations s'appuient sur des **études de cas réelles ou fictives**, en lien avec l'entreprise d'accueil ou une entreprise identifiée par l'organisme de formation.

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

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

RNCP40675BC02 - Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier

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

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

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

Suivi en entreprise par le/la référent(e) accompagne, évalue les compétences acquises par l'apprenant(e) en entreprise, un élément clé du suivi individualisé.

Les visites en entreprise sont un levier essentiel pour la qualité et le suivi pédagogique

Les visites en entreprise constituent un outil fondamental dans le cadre des formations en alternance et des parcours professionnalisants. Elles répondent à plusieurs objectifs :

- **Assurer le suivi pédagogique** : elles permettent de vérifier la cohérence entre les activités réalisées en entreprise et les objectifs de formation définis dans le référentiel.
- **Renforcer le lien entre les acteurs** : ces rencontres favorisent la communication entre l'apprenant, le maître d'apprentissage et le formateur référent, garantissant une coordination efficace.
- **Adapter le parcours** : elles offrent l'opportunité d'identifier les besoins spécifiques de l'apprenant et de mettre en place des actions correctives ou des compléments de formation si nécessaire.
- **Garantir la conformité qualité** : les visites sont un indicateur fort de la démarche Qualiopi, car elles attestent du suivi individualisé et de la traçabilité des apprentissages.
- **Valoriser l'expérience professionnelle** : elles permettent de capitaliser sur les situations vécues en entreprise pour enrichir les apprentissages en centre de formation.

Modalités pratiques :

- Planification dès le début du parcours.
- Rencontre tripartite (apprenant, maître d'apprentissage, formateur référent).
- Utilisation du livret d'apprentissage comme support de suivi.
- Compte rendu formalisé pour assurer la traçabilité.

PASSERELLES et ÉQUIVALENCES

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Anciennes versions de la certification professionnelle reconnues en correspondance partielle

Le **Bloc 1**, intitulé « *Développer la performance commerciale d'une unité de vente* » (RNCP40675BC01), présente une correspondance partielle avec la certification professionnelle « *Responsable de distribution omnicanale* » (RNCP36534), notamment avec le bloc « *Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal* » (RNCP36534BC01).

Le **Bloc 2**, intitulé « *Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier* » (RNCP40675BC02), présente une correspondance partielle avec la certification professionnelle « *Responsable de distribution omnicanale* » (RNCP36534), notamment avec le bloc « *Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux* » (RNCP36534BC02).

Enfin, le **Bloc 3**, intitulé « *Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale* » (RNCP40675BC03), présente une correspondance partielle avec la certification professionnelle « *Responsable de distribution omnicanale* » notamment avec le bloc « *Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal* » (RNCP36534BC03).

VALIDATION PAR BLOCS

La validation de chaque bloc de compétences repose sur une ou plusieurs évaluations définies dans le cahier des charges.

Certification totale : elle est délivrée si le candidat obtient une **moyenne générale de 10/20 minimum**, sans note inférieure à **10/20** dans l'un des trois blocs (note éliminatoire).
→ Cela correspond à l'obtention complète du titre.

Certification partielle :

- Si le candidat obtient une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 mais une note inférieure à 10/20 dans un ou plusieurs blocs, il conserve le bénéfice des blocs validés (note $\geq 10/20$).
- Si la moyenne générale est inférieure à 10/20, le candidat ne valide pas la certification totale mais conserve également les blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne.
→ Dans ces deux cas, la certification partielle porte uniquement sur les blocs validés.

La certification professionnelle est réputée acquise par la validation des **trois blocs de compétences** qui la composent.

POURSUITE D'ÉTUDES

Le bachelor est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle, mais il est possible de poursuivre vers des formations de niv 7 compatibles.

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.

ACCESIBILITÉ 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

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40675/#anchor3>

PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises

c.davenet@digne.cci.fr

04 92 70 75 25

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