

Responsable de Commerces et de la Distribution



CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

RNCP 40675 - ENREGISTRÉ LE 23 MAI 2025

BAC+3, NIVEAU 6 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 26C31209

BAC
+3



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le titulaire du titre Responsable de Commerces et de la Distribution sera capable de :

- Élaborer un plan d'actions commerciales à partir de la stratégie et des objectifs arrêtés par ou avec la direction
- Détecter et étudier les perspectives de solutions innovantes, permettant de développer une stratégie de différenciation commerciale pour son point de vente
- Animer son équipe au quotidien, dans le respect de la politique RH de l'entreprise et des obligations liées à la législation sociale
- Suivre et coordonner la réalisation du projet commercial, dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre



PROGRAMME

BLOC 1 : 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

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

Veiller à la sécurité et à 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

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

Recruter et intégrer les collaborateurs
Organiser le travail et le planning de l'équipe
Animer et manager son équipe

MASTERCLASS DIGITAL MANAGEMENT

Concevoir et créer des visuels
Animer une communauté
Améliorer la visibilité et la notoriété d'une marque
Développer sa marque personnelle
Administrer un site WordPress

PARCOURS DE SPÉCIALISATION

Séminaires



OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

Learning Expedition en Europe : cours, conférences, rencontres avec les acteurs économiques locaux

PUBLIC – PRÉREQUIS

Etre titulaire d'un Bac+2 validé (BTS MCO, NDRC, TC) ou L2 validée (120 ECTS) ou Bac+2 validé dans tout autre domaine qui justifie d'une expérience minimale de six mois (en vente, commerce, distribution), ou aux personnes ayant trois années d'expérience professionnelle

MÉTIERS VISÉS

Manager/responsable de rayon, chef de secteur distribution/magasin, chef de département en grande distribution, responsable univers, responsable commercial, adjoint responsable de magasin, ...

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Élaborer le plan de développement de l'unité de vente
- Organiser et gérer des espaces de vente phygitaux
- Optimiser l'expérience client intégrant les différents canaux de l'unité de vente
- Suivre et évaluer la mise en œuvre des actions commerciales et extra-commerciales phytogales
- Contrôler la conformité de l'espace de vente sur le plan de la sécurité et de l'accessibilité
- Gérer les approvisionnements et les 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
- Réaliser le 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 le travail et établir des plannings des collaborateurs de l'unité de vente
- Encadrer et animer l'équipe de vente



Accessible aux personnes en situation de handicap
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

PÉDAGOGIE

Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise)

E-learning sur une plateforme collaborative

Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives
Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation

Apprenants encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives

Assistances technique et pédagogique appropriées

Contact : 02 54 53 52 90

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Évaluations par blocs de compétences (dossiers, épreuves orales)

Grille d'évaluation d'entreprise

DURÉE

À Châteauroux : 504 heures sur 1 an

À Blois : 476 heures sur 1 an

RYTHME D'ALTERNANCE

À Châteauroux : 3 jours en entreprise
2 jours au Campus

À Blois : 3 semaines en entreprise
1 semaine au Campus

DATE FORMATION

À Châteauroux : Du 28/09/2026 au 06/07/2027

À Blois : Du 25/09/2026 au 03/09/2027

PRIX

8 500 €/an

(pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)



Photo © Thierry Vincent - Document non contractuel - CCI Indre

Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre de formations, rendez-vous dès à présent sur

www.campus-centre.fr



CONTACTS

BENJAMIN BEURRIER

16 Place Saint Cyr
36 000 CHATEAUROUX
02 54 53 52 13
benjamin.beurrier@indre.cci.fr

37

MARINE MACIA

6 Rue Anne de Bretagne
41 000 BLOIS
02 54 57 25 12
marine.macia@loir-et-cher.cci.fr

41

Siret : 183 600 014 000 58
N° d'activité formation : 2436P000136

