

TITRE

RESPONSABLE DE COMMERCES ET DE LA DISTRIBUTION

FORMATION EN ALTERNANCE | NIVEAU 6

RNCP 40675 | 23-05-2025 | Négoventis CCI France

La formation vous permet d'accéder aux postes à responsabilités du commerce et de la distribution. Vous saurez développer l'activité en magasin et sur le web, et encadrer votre équipe pour la rendre performante.

VENTE

DISTRIBUTION

ACADEMIE
VAUCLUSE · PROVENCE



TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO.

DURÉE ET RYTHME

- Cycle de formation de 11 mois en alternance soit 455 heures en centre
- 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

LIEU

Campus Agroparc - Avignon

ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap conformément aux exigences réglementaires et légales. Vous pouvez contacter nos référents sur academie.vaucluse.cci.fr

CO-TRAITANCE

Non

MODALITÉS ÉVALUATION

- Etudes de cas d'entreprise réelle ou fictive - Production écrite et orale
- Mises en situation reconstituées à partir d'une étude de cas d'entreprise réelle ou fictive - Production écrite et orale
- Suivi en entreprise

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 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 les secteurs d'activités vente/commerce/distribution
- Ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans les secteurs d'activités vente/commerce/distribution

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, l'apprenant(e) sera capable de :

- Définir la stratégie du magasin
- Développer la performance économique du magasin en collaboration avec ses équipes
- Coordonner l'animation commerciale et superviser l'exploitation

MODALITÉS D'ACCÈS

1. Dépôt de votre dossier de candidature en ligne
2. Étude du dossier complet par nos équipes
3. Entretien de positionnement sur rdv
4. Envoi par mail de la décision d'admission
5. Signature d'un contrat avec une entreprise dans les délais réglementaires

DÉLAIS D'ACCÈS

- En fonction de la date de dépôt du dossier, du calendrier de la formation et du délai de contractualisation avec l'entreprise
- 1 session de formation par an à partir de septembre



MODALITÉS D'OBTENTION

- Validation de la certification par l'acquisition des 3 blocs de compétences
- Acquisition possible de blocs de compétences par les candidats préparant l'examen dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la validation des acquis de l'expérience (nous consulter)

ÉQUIPES & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formateur(trice)s expert(e)s des domaines et qualifié(e)s par Académie Vaucluse Provence dans le cadre de sa démarche Qualité
- Pédagogie active et multimodale, mises en situation professionnelle, travaux pratiques complétés par des cours magistraux en présentiel
- Salles de formation équipées pour une pédagogie active - Environnement Numérique de Travail (ENT)

EMPLOIS & DÉBOUCHÉS

Le/la titulaire de la certification peut occuper un poste au sein d'un établissement relevant d'un réseau de distribution intégré, associé, indépendant, grossiste ou de détail pour professionnels ou particuliers.

Et peut occuper les emplois suivants :

- Manager(euse) rayon alimentaire
- Responsable de rayon produits alimentaires
- Chef(fe) de rayon produits non alimentaires
- Manager(euse) de rayon produits non alimentaires
- Responsable de rayon de produits non alimentaires
- Chef(fe) de département en grande distribution
- Chef(fe) de secteur distribution
- Chef(fe) de secteur magasin
- Responsable de département en grande distribution
- Responsable univers
- Responsable commercial
- Adjoint(e) responsable de magasin de détail
- Responsable de boutique

POURSUITE D'ÉTUDES

Cette formation a pour premier objectif l'insertion professionnelle.

Selon les projets du candidat et de sa capacité à suivre des études supérieures la poursuite d'études est envisageable (nous consulter).

ÉQUIVALENCES - PASSERELLES

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

PROGRAMME

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

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et les comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger et défendre son plan d'action commercial argumenté

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

- Vérifier l'application des règles et normes QHSE / ERP
- Adapter le merchandising à l'activité commerciale
- Gérer et suivre son offre commerciale, optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
- Piloter des actions commerciales phygitaes innovantes
- Garantir une expérience client de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer le reporting

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

- Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement
- Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe
- Encadrer et animer son équipe
- Accompagner et développer les compétences de son équipe

LES PLUS

- Suivi personnalisé et individualisé, veille permanente de l'équipe pédagogique
- L'équipe pédagogique est tournée vers le service client, la base de la réussite pour les entreprises et la pérennité du commerce. Le « WIN-WIN » est notre base line
- Certification délivrée par Négoventis CCI France

INDICATEURS ET CHIFFRES CLÉS

Cette formation accueille sa première promotion en 2026-2027. Les indicateurs seront disponibles à l'issue de cette session.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR APPLICABLE

Informations disponibles sur academie.vaucluse.cci.fr

CONTRATS ET RÉMUNÉRATION

Informations disponibles sur academie.vaucluse.cci.fr

CONTACT

Point Accueil Orientation

04 90 13 86 46

pointaccueil@vaucluse.cci.fr

academie.vaucluse.cci.fr

ACADÉMIE
VAUCLUSE • PROVENCE

 CCI VAUCLUSE

