Bac+3

NIVEAU 6



BACHELOR RESPONSABLE DE COMMERCES ET DE LA DISTRIBUTION

MODALITÉS

1. Pré-inscription en ligne sur le site web IMEA
2. Validation du projet professionnel par la référente pédagogique de la formation
3. Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

PUBLIC CIBLE

- Jeunes, moins de 30 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation

FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant(e) en contrat d'apprentissage ou de professionalisation

DURÉE

455 heures sur 11 mois

LIEU

Besançon

CONTACT

03 81 25 25 70
contact@imea.cci.fr
imea.info

Le Responsable de commerces et de la distribution fait le lien 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.

PRÉ-REQUIS

- **En poursuite d'études :** être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) dans le domaine de la vente **OU** dans un autre domaine mais avec une expérience professionnelle minimum de 6 mois en vente, commerce ou distribution.
- **Autre situation** : justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur
- **Et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de définir la stratégie du magasin, de développer sa performance économique en collaboration avec ses équipes, de coordonner l'animation commerciale et superviser l'exploitation. Il est à même d'assurer :

- l'élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- le pilotage de l'activité d'une unité commerciales sur ses canaux physiques et digitaux
- le management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

METIERS POSSIBLES ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

En sortie de formation :

- Chef de rayon
- Manager adjoint
- Responsable de boutique
- Chef de secteur
- Responsable de secteur

Dans le cadre d'une évolution de carrière :

- Responsable d'univers
- Chef de département
- Directeur de magasin

PROGRAMME DE LA FORMATION

Rythme : 1 semaine par mois en formation

BLOC 1 • Développer la performance commerciale d'une unité de vente

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

BLOC 2 • Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier

- Vérifier l'application des règles et normes QHSE[1]/ERP[2]
- Adapter le merchandising à l'activité commerciale
- Gérer et suivre son offre omnicanale
- Optimiser ses stocks
- Gérer les relations fournisseur dans un cadre RSE
- Piloter des actions commerciales phygitales innovantes
- Garantir une expérience client de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer le reporting

BLOC 3 • Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente omnicanal

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

[1] QHSE : Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement
[2] ERP : Établissement Recevant du Public

ÉQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

Équipes pédagogiques expérimentées, qualifiées et formées aux méthodes pédagogiques digitales. Nos formateurs sont experts sur les enseignements métiers avec une solide expérience professionnelle en entreprise.

Face-à-face pédagogique avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de mises en situation et de visites en entreprise.

Salles informatiques, wifi, Environnement Numérique de Travail (ENT).

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

Partiels écrits et oraux, évaluation professionnelle. Validation par blocs de compétences.

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Niveai 6 «Responsable de commerces et de la distribution» délivrée par CCI FRANCE enregistrée au RNCP sous le numéro 40675 par décision de FRANCE COMPETENCES en date du 23/05/2025.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Imea CCI SAÔNE-DOUBS
Bien plus qu'une école de commerce
imea.info
En partenariat avec ISA CCI SAÔNE-DOUBS Negoventis CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE