



# Responsable de Commerces et de la Distribution

## Réseau Négoventis

### VOTRE FUTUR METIER :

#### *En début d'activité:*

- Manager de rayon
- Chef de département
- Adjoint responsable de magasin de détail
- Responsable de boutique

#### *Après quelques années d'expérience:*

- Directeur de grande surface

### Types de structures concernées :

Le Responsable de commerces et de la distribution exerce sa fonction au sein de magasin relevant d'un réseau de distribution intégré, associé, indépendant, grossiste ou de détail pour professionnels ou particuliers.

### Objectifs : aptitudes et compétences visées

Interface entre la direction et ses équipes, le Responsable de commerces et de la distribution 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.

La formation est articulée autour des 3 blocs de compétences ;

- Bloc 1 : Développer la performance commerciale d'une unité de vente
- Bloc 2 : Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier
- Bloc 3 : Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

### Méthodes mobilisées, modalités d'évaluation :

**Méthodes mobilisées :** Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier.

Apports théoriques, ressources documentaires, pédagogie active, cas pratiques, mise en situation, accompagnement individualisé, salles informatiques.

### Modalités d'évaluation :

La formation est validée par des examens mixant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas. Les candidats doivent présenter des dossiers professionnels construits sur la base d'activités menées en entreprise.

### Poursuite d'études, passerelles (Cf. RNCP) :

L'insertion professionnelle est l'objectif 1er de cette formation. La poursuite d'études est toutefois envisageable vers une formation bac +5.

Certifications enregistrées au RNCP en correspondance partielle:

### Accessibilité aux personnes porteuses de Handicap :

- Tous les sites sont accessibles
- Le parcours pédagogique peut être individualisé sur étude avec le référent handicap.

### NOTRE OFFRE DE FORMATION :

#### **Public visé**

Public éligible au contrat en alternance, demandeur d'emploi, salarié d'entreprise

#### **Prérequis**

- Justifier d'un diplôme de niveau 5 dans les domaines de la vente/commerce/distribution
- OU Justifier d'un diplôme de niveau 5 dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution,
- OU Justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution, ET satisfaire à l'entretien de motivation.

#### **Validation de la formation**

**Diplôme** de niveau 6 délivré par CCI France – "Responsable de Commerces et de la Distribution" - Code RNCP 40675

**Certification partielle possible**, via une validation des blocs de compétences

#### **Validation des acquis de l'expérience (VAE) :**

- Accessible sur dossier – L'organisme certificateur est CCI France
- Accompagnement personnalisé possible sur devis

#### **Durée et rythme d'alternance**

**Durée du contrat :** 12 mois

**Temps en entreprise :** 3 à 4 jours/semaine

**Temps en Centre :** 502 heures (2 jours par semaine)

#### **Modalités et délai d'accès :**

- **Modalités :** accès à la formation après validation des prérequis ou/et les autorisations du financeur, selon les conditions générales de vente

Examen du dossier de candidature, positionnement à l'entrée et entretien de motivation

- **Date de démarrage :** selon le calendrier disponible sur demande ;
- **Délai d'accès :** variable selon le délai d'acceptation du financeur concerné, les planifications pédagogiques
- **Inscription en ligne :**

[portailpedagogique.reunion.cci.fr](http://portailpedagogique.reunion.cci.fr)

**Puis lien espace candidature**



#### **Tarifs :**

**Apprentissage et Professionnalisation:** Formation gratuite pour l'apprenant, rémunération selon la réglementation en vigueur

**Autre dispositif et employeurs:** Nous contacter

#### **Lieux et contacts : Filière tertiaire**

**Pôle Formation Nord – 12 rue Gabriel de Kerveguen 97490**

**Sainte Clotilde -- 02 62 48 35 35 - 0262 48 35 05**

[cfanord@reunion.cci.fr](mailto:cfanord@reunion.cci.fr)

**Pôle Formation SUD – 15 route de la balance –  
 97 410 Saint Pierre – 0262 96 96 96 - 0262 96 96 54 –  
[cfasud@reunion.cci.fr](mailto:cfasud@reunion.cci.fr)**

**Informations complémentaires et indicateurs de résultats  
 sur le site internet : [www.reunion.cci.fr](http://www.reunion.cci.fr)**

# Responsable de Commerces et de la Distribution Réseau Négoventis

## PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

### **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 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 multicanale**

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

#### **POINTS FORTS :**

*Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise.  
Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF.*

*Cette formation est dispensée avec toute l'expertise de la CCI Réunion : 5 sites de formation sur l'île, plus de 60 formations en alternance et plus de 80 % de réussite aux examens chaque année.*