ESC RIVES DE GARONNE

CCI LOT-ET-GARONNE



Bac +3

Responsable de Commerces et de la Distribution

Campus : **Agen - Villeneuve-sur-Lot - Marmande**

Rythme : **Alternance sur 12 mois**

Admission : **Niveau 5 (Bac +2) minimum**

Negoventis

un réseau

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

INTRODUCTION

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.

Titre certifié de niveau 6 inscrit au RNCP 40675 - CCI FRANCE — Enregistré le 25/05/2025

OBJECTIFS



- Elaboration du plan de développement de l'unité de vente
- Organisation et gestion des espaces de vente phygitaux
- Optimisation de l'expérience client intégrant les différents canaux de l'unité de vente
- Suivi et évaluation de la mise en oeuvre des actions commerciales et extra-commerciales phygitales
- Contrôle de la conformité de l'espace de vente sur le plan de la sécurité et de l'accessibilité
- Gestion des approvisionnements et des relations avec les fournisseurs de l'unité de vente
- Gestion des stocks, des inventaires et du réassort en vue de la vente sur les canaux physiques et digitaux
- Gestion et reporting de l'activité de l'unité de vente sur le plan financier
- Recrutement des employés permanents et intérimaires de l'unité de vente
- Organisation du travail et établissement des plannings des collaborateurs de l'unité de vente
- Encadrement et animation de l'équipe de vente

DURÉE

469 h. - 12 mois (sept. → juil.)
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de façon indépendante.

RYTHME

Présentiel
1 j/sem. (mercredi ou jeudi selon campus)
+ quelques semaines complètes
25 pers. max.

DATE DE RENTRÉE

Septembre 2026

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (Bac +2) dans les métiers de la vente et du commerce
- Réussir les tests et l'entretien de sélection
- Signer un contrat d'apprentissage / professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE)
- Equivalence : titre de niveau 6 (Bac +3). Diplôme reconnu par l'État de "Responsable de Commerces et de la Distribution", inscrit au RNCP 40675 niveau 6 – CCI France Réseau Négoventis
- Passerelles : pas de passerelle spécifique

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Des formateurs expérimentés animent cette formation dans une approche pragmatique et professionnelle.
Chacun est doté d'une expérience professionnelle significative et d'un diplôme en corrélation avec les compétences transmises.
Dans le respect du Référentiel de la formation "Responsable de Commerces et de la Distribution", sont proposés : des cours en présentiel, des applications, des vidéos, des jeux de rôle et simulations, des travaux de groupe, des conférences, des rencontres avec des professionnels, un apprentissage de la culture collaborative…
Le CFA est doté de 2 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.

1 Bloc de compétences
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

2 Bloc de compétences
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

3 Bloc de compétences
Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

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

ÉVALUATION



En cours de formation, chaque matière est évaluée sous forme de contrôle continu (devoirs écrits et évaluations orales, QCM...). Afin de valider les différents blocs concourant à l'obtention du diplôme, 3 types d'évaluations sont prévues :

- Rapports écrits et soutenances orales devant un jury de professionnels.
- Obtention du diplôme : 10/20 de moyenne minimum pour chacun des 3 blocs, soit 500 points sur 1000 sur la totalité des blocs.
- Certification partielle sur les blocs où la moyenne obtenue est supérieure à 10/20.

- **Bloc 1** Conception d'un dossier de développement commercial et audit de point de vente, écrit individuel (110 points). Soutenance orale (230 points)
- **Bloc 2** Conception d'un dossier de pilotage d'un espace de vente, écrit individuel (110 points). Soutenance orale (230 points)
- **Bloc 3** Présentation du processus de recrutement d'un salarié et de l'organisation de l'équipe d'un espace de vente. Support de présentation (60 points) et oral individuel (120 points). Animation de réunions collective (90 points) et individuelle (50 points) de l'équipe d'un espace vente. Jeu de rôle, oral

POURSUITES D'ÉTUDES

Bac +5 Manager de Commerce et de Centre de Profit

DÉBOUCHÉS

Management/gestion de rayon produits non alimentaires (ROME : D1503)

Management de magasin de détail (ROME : D1301)

Management/gestion de rayon produits alimentaires (ROME : D1502)

Management de département en grande distribution (ROME : D1509)

Direction de magasin de grande distribution (ROME : D1504)

FINANCEMENT



- Coût indicatif de la formation en contrat d'apprentissage : 6 345€
- Formation en contrat de professionnalisation : nous consulter
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Aucun frais de formation n'est à la charge de l'alternant. Seule la CVEC reste due par l'étudiant

Taux de réussite



100 %

2024

Taux de réussite



100 %

2025

Taux de réussite



100 %

2026

Taux de présentation aux examens	Taux de poursuite d'études	Taux d'insertion à 6 mois	Taux de rupture	Taux d'abandon
100 %	31 %	22 %	0 %	0 %

ACCESSIBILITÉ



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.

ESC RIVES DE GARONNE
CCI LOT-ET-GARONNE