

## BACHELOR RESPONSABLE DE COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION RENTREE 2026-2027

### CERTIFICATION

Diplôme reconnu par l'État de « Responsable de commerce et de la distribution », inscrit au **RNCP niveau 6 n° 40675** (Arrêté du 23/05/2025) équivalent Licence. CCI France Réseau Négoventis.



### PUBLIC

Bac+2 validé.

Capacité d'encadrement, organisation et rigueur, goût du challenge, flexibilité, adaptabilité, sens de la relation, sens du résultat.

### PRE REQUIS

Diplôme ou Titre certifié de niveau III validé,

Justifié de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur de la vente /commerce/distribution

### OBJECTIFS

Professionaliser des managers (H/F) capables de mettre en place la stratégie commerciale de la direction en coordonnant les équipes de vente.

### EQUIPE PEDAGOGIQUE

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée.

Cours individualisés en e-learning.

Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ».

Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe.

Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

### MODALITES D'EVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury.

En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

### **BLOC 1 – DEVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE D’UNE UNITE DE VENTE – 161H**

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d’action commercial
- Définir la présentation de l’offre et sa mise à disposition
- Garantir une expérience client de qualité
- Suivre et piloter la performance commerciale

### **BLOC 2 – PILOTER UNE UNITE DE VENTE SUR LES PLANS ADMINISTRATIF, LOGISTIQUE ET FINANCIER – 133H**

- Veiller à la sécurité et l’accessibilité de l’espace de vente
- Adapter le merchandising à l’activité commerciale
- Optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur
- Piloter des actions commerciales phygitales innovantes
- Analyser ses résultats et en assurer le reporting
- Conseiller et vendre

### **BLOC 3 – MANAGER LES EQUIPES DE L’UNITE DE VENTE DANS UN CONTEXTE DE VENTE MULTICANALE – 105H**

- Recruter et intégrer des collaborateurs
- Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe
- Encadrer et animer son équipe

### **BLOC TRANSVERSAL – ACCOMPAGNEMENT ET EVALUATIONS – 70H**

- Accueil
- Cohésion de groupe
- Ethique professionnelle
- Communication et expression orale
- Méthodologie et suivi du Dossier professionnel
- Jury final