

BACHELOR BAC+3
Niveau 6

RESPONSABLE COMMERCE RETAIL

Date de début :

Durée de la formation :

12 mois en alternance*

*Durée donnée à titre indicatif, susceptible de modification

Rythme :

3 semaines en entreprise

1 semaine en formation

100% distanciel

OBJECTIFS

- Organisation stratégique et fonctionnelle de l'unité commerciale
- Pilotage opérationnel des activités commerciales et de l'expérience client
- Management de l'équipe de vente

PUBLIC - PRÉREQUIS

- Eligible au contrat d'apprentissage
- Certification de niveau 5 (BTS ou de Bac +2) dans la spécialité validée
- Sous réserve d'étude du dossier : un candidat justifiant d'un niveau 4 et d'une expérience professionnelle de 3 ans sur un poste à responsabilité commerciale, vente, marketing ou communication

CONDITIONS D'ADMISSION

- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'une entreprise

MÉTIERS VISÉS

- Responsable de point de vente / Responsable de magasin
- Responsable chef de rayon, d'univers
- Store manager / responsable de corner
- Manager commercial
- Adjoint de direction
- Assistant manager



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation en cours de formation
- Examen : épreuves orales et écrites
- Mémoire et soutenance devant un jury professionnel
- Mise en situation professionnelle reconstituée (travail de groupe sur un projet fictif)
- Un serious game « E Customer »
- Cas pratique professionnel fictif
- Rapport de compétences comprenant des fiches de compétences et un projet d'animation de la surface de vente
- Mémoire et soutenance devant un jury professionnel

MOYENS TECHNIQUES

Classe virtuelle : full distanciel
SUPALIA réunit les outils et conditions digitales nécessaires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active : vous apprenez par l'action, résolution de problème par situations réelles
- Interaction, expérimentation, autonomie, responsabilité
- Partage d'expériences, brainstorming

LES + DE SUPALIA

- Expert dans la formation en apprentissage depuis plus de 35 ans
- Un accompagnement personnalisé
- Innovation & performance
- Un partenaire engagé
- 94% de réussite aux examens
- 93% taux d'insertion professionnelle
- L'expertise de tous nos formateurs issus du secteur professionnel concerné

ACCESSIBILITÉ



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap : referent-handicap@supalia.fr

supalia

Le Confluent,
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort

 www.supalia.fr

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1 Organisation stratégique et fonctionnelle de l'unité commerciale

- Elaboration de la politique commerciale d'un point vente, d'une zone, d'une unité commerciale
- Gestion opérationnelle, financière et administrative de l'unité commerciale
- Gestion des approvisionnements et du réassort
- Organisation de la politique de sécurité des personnes et des biens matériels et immatériels d'une unité commerciale

BLOC 2 Pilotage opérationnel des activités commerciales et de l'expérience client

- Mise en place du plan d'animations commerciales d'une unité
- Gestion opérationnelle des événements sur une surface de vente
- Animation de la relation client dans un environnement phygital
- Mise en œuvre de l'approche client personnalisée

BLOC 3 Management de l'équipe de vente

- Management opérationnel de l'équipe de vente
- Organisation et planification du travail de l'équipe de vente
- Maintien et développement des compétences des collaborateurs d'une surface de vente
- Communication auprès de l'équipe de vente et des relations transversales internes



CONTACT & INSCRIPTION

juste.guerissinan@supalia.fr

01 43 53 64 56

