

BACHELOR BAC+ 3 Niveau 6

RESPONSABLE COMMERCE RETAIL

RNCP37787 | Nom du certificateur : ASCENCIA |
Date d'enregistrement : 19-07-2023

LIEU DE LA FORMATION :

100 % distanciel

DATES DE DÉBUT (2 RENTRÉES) :

07 septembre 2026

DURÉE DE LA FORMATION :

12 mois en alternance* 455h

*Durée donnée à titre indicatif, susceptible de modification

RYTHME :

3 semaines en entreprise /

1 semaine en formation

COÛT DE LA FORMATION :

Aucun frais pour l'apprenti.

Nous contacter pour + d'information

TYPE DE CONTRAT :

Apprentissage



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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



PROFIL ET 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 :

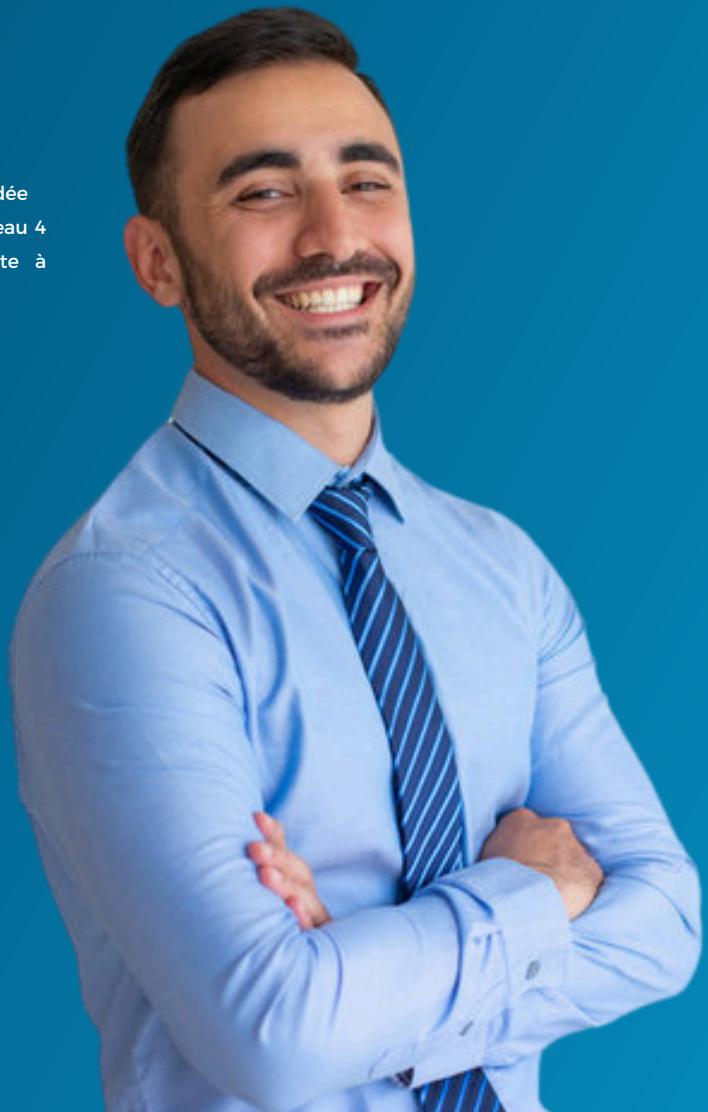
- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'une entreprise



PROFESSIONS CIBLÉES :

La formation vous permettra d'accéder à une variété de postes, quel que soit le type d'organisation :

- 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
- Contrôle continu
- Examen : épreuves orales et écrites
- Mémoire et soutenance devant un jury professionnel
- Epreuve orale : mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale
- France et International

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

POURSUITE D'ÉTUDES

À l'issue de la formation Responsable Commerce Retail (RNCP37787 - niveau 6), les apprenants peuvent poursuivre leur parcours vers des certifications de niveau 7 (Bac +5), notamment dans les domaines suivants :

- Management du commerce et de la distribution
- Management du développement commercial
- Direction de point de vente / retail management
- Management des organisations
- Management stratégique et opérationnel
- MBA ou mastère spécialisé en commerce, retail ou management (selon projet professionnel)

LES DE + supalia SCHOOL

- Expert dans la formation en apprentissage depuis plus de 36 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 SCHOOL

Le Confluent,
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort

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

 segolene.bihonda@supalia.fr
 01 43 53 64 99


www.supalia.fr