

# **COMMERCE, ACHATS ET MARKETING**



# **Titre Negoventis**

# Responsable de Commerces et de la Distribution (RCD)

# NIVEAU 6 (BAC+3/4 ET ÉQUIVALENTS) EN 1 AN

## **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Assurer la responsabilité d'un point de vente au niveau de sa gestion commerciale, administrative, logistique et humaine
- Dans un objectif global d'amélioration de la performance économique

#### **PRÉ-REQUIS**

Niveau 5 (BAC+2 et équivalents)

#### **ALTERNANCE**

Contrat d'apprentissage Contrat de professionnalisation Finançable et rémunérée (selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance : différent selon le centre choisi

#### **PUBLIC VISÉ**

Tout public

#### **AUTRES POSSIBILITES**

Compte Personnel de Formation (CPF)
Projet de Transition Professionnelle (PTP)
Promotion par Alternance (Pro-A)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Nous contacter pour plus d'informations

#### **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

100% Présentiel

#### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Evaluations ponctuelles en cours de formation Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

#### **MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES**

Face-à-face pédagogique Plateforme e-learning Jeux de rôle

### **MODALITÉS D'ACCÈS**

Dossier d'inscription Entretien

#### **DÉLAI D'ACCÈS**

Entrées / sorties permanentes

#### **ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous

#### **LES + DE LA FORMATION**

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

87,43%
DE REUSSITE AUX
EXAMENS

89,31%
DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr



## Responsable de Commerces et de la Distribution (RCD)

# PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

#### Bloc 1 : Développer la performance commerciale d'une unité de vente

- Analyser les marchés, les tendances de consommation et les pratiques de la concurrence
- Choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre sur les canaux physiques et digitaux
- Structurer le plan d'action commercial multicanal à conduire
- Etablir l'aménagement physique du magasin et des espaces commerciaux
- Contrôler la présentation et la valorisation des produits dans les espaces de vente
- Définir les modalités de mise à disposition, d'expédition et de transport des produits accessibles à l'achat en ligne
- Evaluer le niveau de satisfaction des clients
- Développer des expériences client personnalisées
- Suivre le déroulement des actions de promotion et d'animation (extra-)commerciales
- Analyser les résultats des ventes

#### Bloc 2 : Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier

- Organiser l'accueil de la clientèle dans les espaces de vente
- Vérifier la mise en œuvre des dispositions spécifiques permettant l'accueil des clients en situation de handicap
- Gérer les modalités de collaboration commerciale avec ses fournisseurs
- Faire évoluer le portefeuille de fournisseurs et le référencement des gammes de produits proposées
- Superviser la réalisation des inventaires des marchandises
- Etablir les procédures à suivre pour la gestion des stocks dans un objectif d'optimisation et de « 0 déchet »
- Assurer le suivi de l'état des stocks de marchandises en temps réel
- Analyser les résultats d'activité et établir le bilan de l'activité sur le plan commercial

#### Bloc 3 : Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

- Anticiper les besoins en personnel
- Réaliser (en collaboration avec le service RH) les actions de recrutement
- Intégrer les salariés nouvellement recrutés et organiser leur travail
- Etablir les règles et procédures à respecter en matière de sécurité et de pratiques éco-responsables
- Mettre en place les dispositions et aménagements de postes de travail pour les salariés en situation de handicap
- Développer une posture managériale adaptée aux caractéristiques des salariés et à la culture de l'unité de vente
- Former ses collaborateurs aux techniques de vente et d'animation de la relation clients dans un contexte multicanal
- Gérer les litiges et conflits interpersonnels pouvant survenir entre les membres de ses équipes
- Contribuer à la progression de ses collaborateurs

#### **MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS**

Manager de rayon produits alimentaires Manager de rayon produits non-alimentaires Chef de département en grande distribution Chef de secteur magasin Responsable de boutique...

# **POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES**

Titre - Business Manager (BAC+5)

# **INFORMATIONS LÉGALES**



RNCP40675 : Responsable de commerces et de la distribution Date de début de validité : 23/05/2025





#### CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

**AULNOY-LEZ-VALENCIENNES** 03.27.51.35.15 **BEAUVAIS** 03.44.79.80.26

NOGENT-SUR-OISE 03.44.55.99.00 ROUBAIX 03.20.24.23.23 SAINT-OMER 03.21.93.78.45



LENS 03.21.79.42.42



