Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

MON COMPTE FORMATION

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)

PUBLIC VISÉ
Tout public

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

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

AUTRES POSSIBILITES
Compte Personnel de Formation (CPF)
Projet de Transition Professionnelle (PTP)
PRO-A (période de reconversion)
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

99%
Taux de réussite régional en 2025

92%
Taux d'insertion national en 2020

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

Document généré le 21/11/2026

Titre Negoventis

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

France compétences – Certification enregistrée au RNCP

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

Certificateur(s)

CCI FRANCE

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES 03.27.51.35.15
BEAUVAIS 03.44.79.80.26
BOULOGNE-SUR-MER 03.21.83.66.26
COQUELLES 03.21.96.43.48
LENS 03.21.79.42.42
NOGENT-SUR-OISE 03.44.55.99.00
ROUBAIX 03.20.24.23.23
SAINT-OMER 03.21.93.78.45

Laho TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr