

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
Financable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

AUTRES POSSIBILITÉS

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

Rythme d'alternance :

différent selon le centre choisi

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Plateforme e-learning

Evaluations ponctuelles en cours de formation

Jeux de rôle

Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)**MODALITÉS D'ACCÈS**

Dossier d'inscription

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Entretien

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 FORMATIONRetrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

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

Certificateur(s)



RNCP40675 : Responsable de commerce 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
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

