



# Formation

## Responsable de commerces et de la distribution – NEGOVENTIS (Bachelor)

### Commerce - Marketing - Vente

#### Objectifs

Engagés dans les actions de développement du point de vente, les objectifs sont de former le candidat en Bachelor Responsable de commerces et de la distribution pour qu'il devienne un professionnel dans :

- Le développement de la performance commerciale d'une unité de vente
- Le pilotage d'une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier
- Le management des équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

#### Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable :

- Analyser son marché
- Définir un plan d'action commercial
- Définir la présentation de l'offre et sa mise à disposition
- Optimiser l'expérience client
- Suivre et piloter la performance commerciale
- Veiller à la sécurité et l'accessibilité de l'espace de vente
- Gérer la relation fournisseurs
- Gérer et optimiser les stocks
- Analyser les résultats d'activité
- Réaliser le reporting de l'activité
- Recruter et intégrer des collaborateurs
- Organiser le travail et le planning de l'équipe
- Animer et manager son équipe

#### Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

##### Modalités d'accès :

Candidature en ligne sur [CCIFormation53.fr](http://CCIFormation53.fr) + Entretien individuel

##### Délais d'accès :

- Candidature à partir de Janvier pour la rentrée en septembre.
- Des rentrées sont possibles en cours de formation après analyse du dossier.

##### Prérequis :

Bac+2 et équivalent ou 3 années d'expériences professionnelles dans les

métiers du commerce et de la distribution.

#### Apprentissage :

Trouver une entreprise qui accepte de signer un contrat pour vous accompagner durant votre formation.

Le + : Nous vous accompagnons dans votre recherche d'entreprise !



#### Niveau d'entrée

Bac +2 et équivalent ou 3 années d'expérience professionnelle dans les métiers du commerce et/ou de la distribution



#### Type de formation

Titre Professionnel (reconnu par l'état et inscrit au RNCP)



#### Durée

12 mois



#### Niveau de sortie

Niveau 6 - Bac +3



#### Accessibilité

Accessibilité des publics en situation de handicap, pour toute adaptation, consultez notre page dédiée.

[En savoir +](#)



#### Type de contrat

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

Pour tout autre profil : consultez-nous

Accessible par la voie de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)



#### Diplôme obtenu

Responsable de Commerces et de la distribution - Négoventis

Code RNCP : [40675](#)

Certificateur : CCI France

Date de l'enregistrement : 23 mai 2025

Validation totale ou partielle de la certification



#### Coût de la formation

Formation gratuite et rémunérée pour les contrats d'apprentissage ou de professionnalisation

Nous consulter pour les possibilités de prises en charge.



#### Lieux de formation

**Campus Laval - Laval**

Campus Laval Rue Léonard de Vinci - CS 36152 53062 LAVAL

Cedex 9 (GPS : 53810 CHANGE)

Labellisé



RSE Positive  
labellucie.com

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet [www.cciformation53.fr](http://www.cciformation53.fr) (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)



**CCI Formation Laval - Saint Nazaire**

✉ [cci53-cfa@mayenne.cci.fr](mailto:cci53-cfa@mayenne.cci.fr)

🌐 [www.cciformation53.fr](http://www.cciformation53.fr)

☎ **02 43 91 49 70**

Suivez-nous sur les réseaux sociaux



## La formation

### 1 Programme

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

- Analyser son marché
- Définir un plan d'action commercial
- Définir la présentation de l'offre et sa mise à disposition
- Optimiser l'expérience client
- Suivre et piloter la performance commerciale

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

- Veiller à la sécurité et l'accessibilité de l'espace de vente
- Gérer la relation fournisseurs
- Gérer et optimiser les stocks
- Analyser les résultats d'activité
- Réaliser le reporting de l'activité

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

- Recruter et intégrer des collaborateurs
- Organiser le travail et le planning de l'équipe
- Animer et manager son équipe

## Et après ?

### 4 Poursuite de formation

Insertion professionnelle

Poursuite d'études possible vers des cursus à BAC + 4/5 (sur étude de dossier)

### 2 Méthodes pédagogiques

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice. Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.

Nous proposons également une modularisation et une individualisation des parcours de formation.

Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et/ou Campus.

### 3 Évaluation et certification

#### Modalités d'évaluations

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation du diplôme se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement de certification de ce diplôme. Si le candidat obtient la moyenne générale à l'issue des différentes situations d'évaluation et des moyennes de bloc supérieures ou égales à 10/20, il valide son diplôme.

#### Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat obtient une validation partielle des blocs de compétences supérieurs à 10/20, qui lui restent acquis. Il peut repasser le/les bloc(s) non obtenu(s) 1 fois jusqu'à la date prévue sur la fiche RNCP.

### 5 Métiers & entreprises

#### Les métiers

- [Manager de rayon](#)
- Responsable de secteur distribution
- Responsable-adjoint magasin de détail
- Responsable de boutique
- Responsable-adjoint de grande surface

#### Les entreprises

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Unités commerciales d'entreprises de production
- Commerce électronique, de produits ou de services
- Associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits ou de services.

Toutes ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

## Partenaires



La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet [www.cciformation53.fr](http://www.cciformation53.fr) (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)



**CCI Formation Laval - Saint Nazaire**

✉ [cci53-cfa@mayenne.cci.fr](mailto:cci53-cfa@mayenne.cci.fr)

🌐 [www.cciformation53.fr](http://www.cciformation53.fr)

☎ **02 43 91 49 70**

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

