CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Laval - Saint Nazaire

FAITES LE CHOIX D'UN APPRENTISSAGE
AU CŒUR DES ENTREPRISES



Formation

Responsable de commerces et de la distribution – NEGOVENTIS

Commerce - Marketing - Vente

Objectifs

Engagés dans les actions de développement du point de vente, les objectifs sont de former le candidat à un niveau BAC + 3 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 + 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 échéance enregistrement : 23/05/2030
Validation totale ou partielle de la certification

Coût de la formation

Retrouvez plus d'informations sur nos tarifs sur la page "Nous connaitre" du site CCI Formation

Lieux de formation

Campus Laval - Laval
Campus Laval Rue Léonard de Vinci - CS 36152 53062 LAVAL Cedex 9 (GPS : 53810 CHANGE)

Labellisé LUCIE 26000 ENGAGÉE ET RESPONSABLE
RSE Positive
labellucie.com

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet 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.)

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

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.

Et après ?

4 Poursuite de formation

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

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 (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)