Responsable de commerces et de la distribution

Bachelor RCD / Réseau Negoventis

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25181159F — Mise à jour : 20 octobre 2025

Organisme responsable : **CCI Finistère - IFAC (CFA) Campus des métiers**

Présentation de la formation

Objectifs

Le responsable de distribution omnicanale sera capable d'être l'interface entre la direction et son équipe. Il met en place la stratégie commerciale et développe des solutions digitales et omnicanales. Il définit les missions de ses collaborateurs directs et les motive autour d'objectifs fixés. Il coordonne et contrôle le travail réalisé. Son activité implique de nombreux contacts avec des services transversaux au niveau de l'entreprise, au plan régional, voire national. Il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet »

Programme

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 oeuvre 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
- Définir les modalités de mise à disposition d'expédition et de transport des produits
- Evaluer le niveau de satisfaction des clients
- Développer des expériences client personnalisées
- Suivre le déroulement des actions de promotion et d'animation commerciales et 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
- Vérifier la mise en oeuvre des dispositions 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
- Superviser la réalisation des inventaires des marchandises
- Etablir les procédures à suivre pour la gestion des stocks
- Assurer le suivi de l'état des stock/Analyser les résultats d'activité de l'unité de vente
- Etablir le bilan de l´activité de son unité 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 de l'unité de vente/Réaliser les actions de recrutement des
- salariés/Intégrer les salariés nouvellement recrutés/Organiser le travail des salariés/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/Former ses
- collaborateurs aux techniques de vente et d’animation de la relation clients/Gérer les litiges et conflits
- interpersonnels/Contribuer à la progression de ses collaborateurs

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Sans niveau spécifique

Niveau de sortie
Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Responsable de commerces et de la distribution
Code RNCP : 40675

Métiers associés

D1301 — Management de magasin de détail
D1502 — Management/gestion de rayon produits alimentaires
D1503 — Management/gestion de rayon produits non alimentaires
D1504 — Direction de magasin de grande distribution
D1509 — Management de département en grande distribution

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2092064S	Présentiel	Quimper	01/09/2026	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #25181159F