

Formation

Bachelor Responsable opérationnel retail



Commerce - Gestion - Management
- RH

Qualités souhaitées

- Fort relationnel
- Dynamisme
- Goût du challenge, persévérance et persuasion
- Autonomie et esprit d'initiative
- Organisation et rigueur
- Goût du travail en équipe
- Aisance informatique et numérique

Objectifs

Les objectifs sont de former un(e) responsable de la distribution capable de :

- Définir la stratégie commerciale d'un point de vente
- Coordonner l'animation commerciale afin de développer les performances économiques de l'entreprise
- Manager une équipe et superviser l'exploitation

Compétences visées

À l'issue de la formation, le(la) titulaire du Bachelor sera capable de :

- Développer l'attractivité commerciale d'un univers marchand
- Piloter les résultats économiques d'un point de vente et en développer la rentabilité
- Manager une équipe pour atteindre des objectifs opérationnels



Niveau d'entrée

Bac + 2 validé ou 3 années d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales



Type de formation

Titre professionnel (diplôme reconnu par l'Etat et inscrit au RNCP)



Durée

1 an



Niveau de sortie

Bachelor (Bac+3)



Handicap

Cette formation est ouverte aux apprenants en situation de handicap. Notre référent handicap étudiera avec vous le meilleur aménagement possible. Consultez [notre page dédiée](#).



Type de contrat

Toutes nos formations sont accessibles sous contrat d'apprentissage, de professionnalisation ou par la VAE



Diplôme obtenu

Responsable de la distribution (niveau 6)



Coût de la formation

En alternance : Gratuit pour l'apprenant. Prise en charge partielle ou totale par l'entreprise et son OPCO. L'apprenant perçoit une rémunération tout au long de son contrat par l'entreprise en fonction de son âge et du niveau du diplôme. Pour plus d'information nous contacter.

Admission

L'année de formation se déroule de septembre à juin. Le CFA peut vous accueillir tout au long de l'année dès que vous avez signé un contrat d'apprentissage avec votre entreprise. La formation gratuite et rémunérée pour l'alternant.

Public visé :

- Salariés sous contrat d'apprentissage : de 16 à 29 ans (accessible dès 15 ans, sous certaines conditions)
- Accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez prendre contact avec notre référente handicap
- Accessible par la [Validation des Acquis de l'Expérience](#) . Votre contact VAE : sophie.dubois@lemans.cci.fr

Prérequis :

- Être titulaire d'une certification de niveau Bac+2 ou équivalent

Candidature :

- Dossier de candidature + CV + Lettre de motivation
- Entretien de motivation
- Délai d'accès à la formation : Jusqu'à trois mois avant et trois mois après le début de la formation dès lors que les prérequis sont validés.

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet cfa.lemans.sarthe.cci.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

Programme :

Bloc 1 - Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté

Bloc 2 - Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

- Vérifier l'application des règles et normes QHSE/ERP
- Adapter le merchandising à l'activité commerciale
- Gérer et suivre son offre omnicanale
- Optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
- Piloter ses actions commerciales phygitaux innovantes
- Garantir une expérience client de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer le reporting

Bloc 3 - Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

- Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement
- Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe
- Encadrer et animer son équipe
- Accompagner et développer les compétences de son équipe

2 Méthodes

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance avec un rythme de formation entre le CFA et l'entreprise. Plus proche de la réalité du monde du travail, l'alternance permet de développer un savoir-faire et un savoir-être adaptés au monde de l'entreprise tout en préparant un diplôme ou une qualification professionnelle.

3 Équipe pédagogique

Au CFA, un formateur référent suit votre parcours. En entreprise, un maître d'apprentissage ou un tuteur expérimenté est présent pour vous accompagner, vous former au métier et développer vos compétences professionnelles. Des points de parcours réguliers entre le CFA et l'entreprise permettent d'assurer un suivi personnalisé tout au long de la formation.

4 Locaux et équipements

- Salles informatiques équipées de logiciels professionnels
- Centre d'étude des langues
- Centre de ressources multimédia

Partenaires



La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet cfa.lemans.sarthe.cci.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

5 Modalités d'évaluation et validation du diplôme

- Examen final au bout des 12 mois
- Diplôme reconnu par l'État (niveau 6) Responsable de la distribution
- Pour savoir si la certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences et connaître les équivalences, et passerelles, vous pouvez consulter : [la fiche RNCP du diplôme](#)
- Validation blocs de compétences possibles : oui

Et après ?

6 Poursuite de formation

Mastère Conseiller en gestion de patrimoine

7 Métiers & entreprises

Les métiers

- Chef de rayon
- Manager d'univers
- Manager adjoint(e)
- Responsable de point de vente

Les entreprises

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