

BAC +3 Responsable de Commerce et de la Distribution (RDC)

Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

SUD MANAGEMENT ENTREPRISES  
MORALES Thierry  
05.53.48.41.43  
t.morales@sudmanagement.fr

Accès à la formation

Publics visés :  
  
Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarie(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :  
  
Dossier  
Tests

Niveau d'entrée requis :  
  
Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST  
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :  
  
Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans les métiers de la vente et du commerce. Réussir les tests et entretien de sélection. Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).

Prérequis pédagogiques :  
  
Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans les métiers de la vente et du commerce.

Contrat de professionnalisation possible ?  
  
Non

Objectif de la formation

\*Elaboration du plan de développement de l'unité de vente \*Organisation et gestion des espaces de vente phygitaux \*Optimisation de l'expérience client intégrant les différents canaux de l'unité de vente \*Suivi et évaluation de la mise en œuvre des actions commerciales et extra-commerciales phygitaux \*Contrôle de la conformité de l'espace de vente sur le plan de la sécurité et de l'accessibilité \*Gestion des approvisionnements et des relations avec les fournisseurs de l'unité de vente \*Gestion des stocks, des inventaires et du réassort en vue de la vente sur les canaux physiques et digitaux \*Gestion et reporting de l'activité de l'unité de vente sur le plan financier \*Recrutement des employés permanents et Intérimaires de l'unité de vente \*Organisation du travail et établissement des plannings des collaborateurs de l'unité de vente \*Encadrement et animation de l'équipe de vente

Contenu et modalités d'organisation

Bloc 1 Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal • Exercer une fonction de veille • Analyser les comportements d'achat • Identifier les actions marketing et commerciales innovantes à mettre potentiellement en œuvre sur les canaux physiques et digitaux • Choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre sur les canaux physiques et digitaux • Structurer le plan d'action commercial omnicanal à conduire • Elaborer des outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal • Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie Bloc 2 Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux • 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 • Etablir l'aménagement physique du magasin et des espaces commerciaux • Contrôler la présentation et la valorisation des produits/services dans les espaces de vente • Organiser le référencement des produits accessibles à la vente en ligne • Définir les modalités de mise à disposition, d'expédition et de transport des produits achetés en ligne • Vérifier en continu le bon fonctionnement et l'ergonomie de l'espace de vente numérique de l'unité commerciale • Superviser la réalisation des inventaires des marchandises • Etablir les procédures à suivre • Assurer le suivi de l'état des stocks de marchandises en temps réel • Gérer les modalités de collaboration commerciale avec ses fournisseurs • Faire évoluer son portefeuille de fournisseurs et le référencement des gammes de produits proposées au sein de l'unité commerciale • Organiser la mise en place des actions de promotion et d'animation commerciales et extra-commerciales sur les canaux physiques et digitaux • Vérifier la mise en œuvre des actions de promotion et d'animation commerciales et extra-commerciales sur les canaux physiques et digitaux • Suivre le déroulement des actions de promotion et d'animation commerciales et extra-commerciales mises en place sur les canaux physiques et digitaux • Evaluer le niveau de satisfaction de ...

Parcours de formation personnalisable ?    Oui    Type de parcours    Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

Responsable de commerces et de la distribution - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Mastère Manager de Business Unit

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00648907	du 01/09/2026 au 31/07/2027	Sainte-Colombe-en-Bruilhois (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES		Non éligible	