Responsable de commerces et de la distribution

Formation en alternance | RNCP 40675 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 6

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 23/05/2025 - **CCI France**



Le Responsable de commerces et de la distribution optimise les résultats d'un rayon, univers ou boutique, et gère une équipe. En développant des actions commerciales, il contribue à la croissance du chiffre d'affaires, en accord avec la stratégie de l'entreprise.

TARIF

Formation financée par France Compétences, les OPCO et les entreprises (reste à charge)
Stagiaire de la formation professionnelle : nous consulter

DURÉE ET RYTHME

1 an

LIEUX

Albi, Béziers, CCI Formation Gers à Auch, Cahors, Carcassonne, Castres, Foix / Saint-Paul-de-Jarrat, Montpellier, Narbonne, Perpignan, Rodez, Tarbes

ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

PARTENAIRES

Negoventis
un réseau
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Public cible

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public : **nous consulter**

Pré-requis et niveau d'entrée

- En poursuite d'études : être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) dans le domaine de la vente ou dans un autre domaine mais avec une expérience professionnelle minimum de 6 mois en vente, commerce ou distribution
- Autres situations : justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer la performance commerciale d'une unité de vente
- Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier
- Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

78,33%
de réussite aux examens en Commerce de Purple Campus

90,23%
d'embauche 6 mois après l'obtention du diplôme

LANGUE D'ENSEIGNEMENT
Français

TYPE DE FORMATION
Collective avec individualisation possible.

MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION
Examen terminal et évaluation professionnelle
En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
Validation du diplôme : totale et/ou partielle

CO-TRAITANCE
Non

ÉQUIPE & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formateurs experts des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

Pédagogie active et multimodale, analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

Salles de formation équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

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

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

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

APRÈS LA FORMATION

Les métiers possibles

- En sortie de formation : Chef de rayon, manager de rayon, manager adjoint, responsable de boutique
- Dans le cadre d'une évolution de carrière : Responsable d'univers, chef de département, directeur de magasin

Poursuite d'études

- Master dans les domaines du développement commercial, du marketing ou des ressources humaines

Date de mise à jour : 28/10/2026