



# Bachelor 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



## 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

# 79,33%

de réussite aux examens en  
Commerce de Purple Campus

# 86,04%

d'embauche 6 mois après  
l'obtention du diplôme

## LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

## TYPE DE FORMATION

Collective avec individualisation  
possible.

## MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION

### Validation

totale ou partielle par bloc ou  
certificat de compétences

### Évaluations

Contrôle continu / ponctuel  
Suivi en entreprise

### En fin de parcours

Délivrance de l'attestation de  
formation

## 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

**PURPLE**  
CAMPUS



PLUS D'INFORMATIONS & CONTACTS  
[WWW.PURPLE-CAMPUS.COM](http://WWW.PURPLE-CAMPUS.COM)

