

Bachelor Responsable de commerces et de la distribution

Certification CCI France, enregistrée au RNCP - niveau 6. N° 40675 valide jusqu'au 23/05/2030, code NSF 312p.

- Bac + 3 / niv.6

Deviens un acteur clé du commerce et de la distribution !

Tu as déjà une expérience dans la relation client et tu veux évoluer vers un poste à responsabilités ? Cette formation en alternance te prépare à **piloter une unité commerciale** dans un environnement omnicanal, à la croisée du digital et du terrain.

Tu apprendras à bâtir un **plan d'action commercial**, à **gérer les ventes et les stocks**, à **animer ton équipe** et à garantir la **satisfaction client**.

Alliant théorie et pratique, cette formation te donne toutes les clés pour devenir un manager performant, prêt à booster les performances et la notoriété de ton point de vente.

Taux de réussite 2024
100%
dont 16,67%
partiellement

% sortants en activité - 2024
100%

Deviens:

Chef.fe de rayon, Chef.fe de département, Responsable commercial/d'univers, Directeur.trice d'un point de vente.

►►► Poursuite sous conditions vers le BAC +5 Manager Commercial et Marketing.

Modalités pratiques



10 mois



Prochaine rentrée : Septembre 2026



Amiens

Interfor veille à l'accompagnement et l'accessibilité de nos formations aux personnes en difficulté et situation de handicap.



Rythme

2 jours par semaine en centre de formation.



Pré-requis

- Titulaire d'un niveau 5 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution.
- Titulaire d'un niveau 5 validé dans un autre domaine et justifier d'une expérience professionnelle de 6 mois minimum en vente/commerce/distribution.
- Justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution.

Atouts de la formation

- **Modules 100%** consacrés à l'apprentissage de compétences professionnelles.
- **Enseignements concrets pratiques et mesurables** : mises en situation, jeux de rôle, études de cas d'entreprises, visites d'entreprises, rencontres avec des professionnels.
- **Formateurs experts** : des intervenants professionnels et experts de leur domaine.
- **Formation idéale pour intégrer le marché du travail rapidement.**
- **Toute l'équipe t'accompagne** tout au long de ton parcours, de ta candidature à l'insertion professionnelle - *en route vers la réussite !*
- **Accès au Forum des langues** (apprentissage personnalisé et individualisé de l'anglais).
- **Certification langue anglaise** : en fonction de ton projet, tu peux préparer le TOEIC ou la certification CLOE.

Mobilité internationale - Interfor est particulièrement actif (financement, partenariats...) sur la mobilité des apprentis et vous accompagne sur vos projets de mobilités internationales de courte ou longue durée pendant ou au terme de ta formation.



Points clés du programme

Bloc 1 : 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

Bloc 2 : Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier

Veiller à la sécurité et à 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

Bloc 3 : Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

Recruter et intégrer les collaborateurs
Organiser le travail et le planning de l'équipe
Animer et manager son équipe

Anglais professionnel

Module de 21h



Objectifs

Préparer et présenter le plan d'action afin d'assurer le développement de son unité commerciale en respectant la stratégie définie par sa direction.

Garantir une expérience client de qualité.

Piloter l'activité de son unité commerciale sur les canaux physiques et digitaux en respectant les règles et normes QHSE/RSE : maîtrise des règles du merchandising, de la gestion de l'offre, de l'optimisation des stocks.

Manager des équipes commerciales.

Ils en parlent mieux que nous !



Formateurs très pro, très bonne année de formation dans une superbe ambiance. Je recommande cet établissement.

Avis Google de Valentin Devaux, promotion 2018



Interfor a su évoluer dans le temps, que ce soit pour l'organisation de l'alternance, le suivi et le contact avec l'entreprise.

Avis Google de Didier P., promotion 2023

Prêt.e à te lancer dans l'aventure ?
▶▶ Ta candidature : **max-interfor.fr**

Des questions ?

... Pose-les par SMS au **07 57 91 30 97** ou par message sur @alternance_amiens @interfor

03 22 82 00 70 - alternance@interfor-sia.com - www.interfor.fr

