

# BACHELOR RESPONSABLE COMMERCE RETAIL Niv. 6

## spécialisation : e-commerce

Titre à finalité professionnelle Cette formation conduit à l'obtention du titre de niveau 6 (UE) Responsable commerce retail, certification enregistrée au RNCP sur décision de France Compétences en date du 19 juillet 2023 (RNCP37787), Code NSF 312, délivrée par [Ascencia Business School](https://www.ascencia.com).

**Formation sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation**



## RESPONSABLE COMMERCE RETAIL

Le Responsable Commerce Retail est amené à gérer l'ensemble de ses **activités en mode projet**, à l'aide de l'outil informatique à sa disposition (progiciel de gestion intégré type ERP, Opencloud,...) et **accompagner les changements auprès des vendeurs**.

Dans un univers ultra-connecté et hyperconcurrentiel avec **l'avènement du e-commerce**, il devra veiller à transformer **une expérience d'achat en relation durable**. Il devra gérer les missions suivantes :

- Réaliser des diagnostics pour définir une stratégie de développement
- Concevoir le système d'informations commerciales et l'adapter
- Connaître et suivre la politique et la stratégie de la structure
- Suivre l'activité et mesurer la performance de la structure
- Organiser et optimiser l'activité d'une structure
- Animer la relation client dans un environnement phygital
- Identifier et formaliser les besoins en personnel pour faire un plan d'action
- Assurer Manager l'équipe de vente



### Objectifs

**Niveau visé :** Niveau 6

- Construire des plans d'actions dans le respect de la stratégie commerciale
- Assurer la performance commerciale, financière et managériale de l'UC
- Gérer les activités, en mode projet, de merchandising, de planification, de gestion des équipes de vente, de fidélisation de la clientèle, de management de la relation client grâce aux outils (CRM, BDD, PGI, ...)
- Créer une expérience client personnalisée et unique



### Prérequis

- Un candidat ayant validé une certification de niveau 5 (type BTS ou DUT) dans la spécialité peut s'inscrire directement à la préparation en 3ème année
- Un candidat justifiant d'un niveau 4 et d'une expérience professionnelle de 3 ans sur un poste à responsabilité commerciale, vente, marketing ou communication peut s'inscrire directement à la préparation en 3ème année...."



### Programme de formation

- Bloc 1 : Organisation stratégique et fonctionnelle de l'unité commerciale
- Bloc 2 : Pilotage opérationnel des activités commerciales et de l'expérience client
- Bloc 3 : Management de l'équipe de vente
  - Veille de marché et analyse fonctionnelle
  - Stratégie d'animation commerciale
  - Communication transversale / managériale
  - Cadre réglementaire des activités et handicap
  - Contrôle des activités financières d'une UC
  - Gestion des approvisionnements et réassortiment
  - Management des processus en unité commerciale et gestion des risques
  - Anglais - Business unit operation / Business development / Team management
  - Plan d'animation commerciale
  - POP Marketing
  - RGAA et accessibilité universelle
  - Gestion des événements
  - Relation client phygital
  - Expérience client et fidélisation
  - Animation de l'équipe de vente
  - Pilotage de la performance et contrôle des activités
  - Cadre légal du travail
  - Gestion des ressources humaines
  - Gestion des carrières et formation des collaborateurs



## Débouchés

- Responsable de point de vente ou de magasin
- Store manager, Responsable de corner
- Adjoint de direction / Assistant Manager
- Manager commercial
- Responsable / Chef de rayon, d'univers



## Modalités d'évaluation

- Dans le cadre d'un parcours formation visant la certification dans sa totalité – 4 formats d'épreuves :
  - Mise en situation professionnelle reconstituée
  - Serious game « e-costumer »
  - Cas pratique professionnel fictif
  - Rapport de compétences comprenant des fiches de compétences et un projet d'animation de la surface de vente



## Conditions de validation du titre

- Le candidat doit avoir réalisé la période d'immersion en entreprise.
- Le candidat doit être présent à l'ensemble de ses évaluations certifiantes (sauf justificatif valide)
- Le candidat doit valider 75% des critères du référentiel d'évaluation pour chacune des épreuves certifiantes. Les épreuves ne se compensent pas entre elles



## Equivalences

- **Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle**

RNCP38148 - DIPLOVIS - Diplôme supérieur en marketing commerce et gestion

- **Bloc(s) de compétences en correspondance partielle**

- RNCP38148BC01 - Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre
- RNCP38148BC02 - Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise
- RNCP38148BC03 - Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière
- RNCP38148BC04 - Piloter un projet, manager une équipe.



## Passerelle

L'accès à la Certification Responsable Commerce Retail est envisageable pour des candidats justifiant d'un diplôme de Niveau 4 et justifiant d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle sur un poste à responsabilité commerciale, vente, marketing ou communication.



## Conditions de rattrapage

Le premier Jury de certification se réunit en juillet. Ce jury identifie les candidats admis à la certification, éliminés ou soumis aux rattrapages. Le PARTENAIRE organisera les épreuves de rattrapage et transmettra les résultats actualisés pour le Jury de certification d'octobre selon la procédure transmise.



## Tarif

- Gratuité de la formation (Prise en charge par l'OPCO)

- Taux d'insertion globale
- Taux d'insertion dans l'emploi visé

1<sup>ère</sup> promo  
en 2025

- Taux moyen de réussite à l'examen
- Taux de présentation à l'examen pour les personnes ayant débutées la formation

1<sup>ère</sup> promo  
en 2025



## Contact

Formatrice Référente : Mme Séverine GARREC – s.garrec@formation-de-la-salle.com

Référente Apprentissage : Mme Magali LEFEVRE – m.lefevre@formation-de-la-salle.com



## Durée et modalités d'accès

- Durée : 1 an
- 581 heures de formation en CFA
- 2 jours en CFA et 3 jours en Entreprise par semaine
- Accès : voie de l'alternance : Contrat d'apprentissage ou Contrat de professionnalisation



## Méthodes pédagogiques

- Cours magistraux dispensés au travers d'activités heuristiques (Pistes de réflexion sur le thème étudié)
- Cas pratiques fictifs
- Activités en salles spécialisées
- Recours aux outils numériques et digitaux tout au long du parcours



## Qualités requises

- Rigueur et professionnalisme
- Leadership, Force de conviction
- Passionné, rigoureux et sens de l'anticipation
- L'écoute, la pédagogie et la communication
- Grande capacité de travail et disponibilité sont essentielles pour occuper ce poste.



## Suite de parcours

Poursuite de formation possible vers des certifications de Niveau 7 - Exemple : RNCP 37635 : Manager de commerce et de centre de profit



## Bloc de compétences

Présentation des blocs :  
Responsable Commerce Rétail :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/mcp/37787>



## Accessibilités

Si vous êtes en situation de handicap, n'hésitez pas à prendre contact avec notre Référent Handicap pour une présentation des mesures dédiées.



## VAE - <https://vae.gouv.fr/>

Le candidat doit adresser sa demande de VAE à la direction du centre de formation qui sera transmise au certificateur, seul habilité à étudier la recevabilité / faisabilité du dossier. Il ne peut déposer qu'une seule demande pendant la même année civile et pour le même titre à finalité professionnelle.