

BACHELOR

Responsable de Commerces et de la Distribution

CCI FRANCE | RÉSEAU NÉGOVENTIS

Enregistré au RNCP n°40675
en date du 23/05/2025

Au sein d'une grande enseigne, d'un commerce indépendant ou franchisé, définissez la stratégie omnicanale du point de vente. Développez sa performance économique et commerciale en collaboration avec votre équipe et supervisez l'exploitation.



LIEU DE FORMATION

iA Sup' Campus (Nantes)



RYTHME

- 1 semaine en formation à l'iA
selon la saisonnalité commerciale
- 3 semaines en entreprise



DURÉE & TARIF

- 1 an en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Modularisation possible pour les publics salariés
Formation gratuite + Frais annexes à la pédagogie : 55€



PRÉREQUIS

- Justifier d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (BAC +2) validé dans le secteur
- ou justifier d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) validé hors secteur et d'une expérience professionnelle de 6 mois dans le secteur
- ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur



CERTIFICATION PRÉPARÉE

Certification professionnelle reconnue par l'État « Responsable de Commerces et de la Distribution » de niveau 6 enregistrée au RNCP dont l'organisme certificateur est Negoventis - CCI France



MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt de votre candidature via notre site web
www.intelligence-apprentie.fr
- Validation du dossier sur le plan académique
- Étude de votre projet professionnel et entretien individuel
- Accompagnement et coaching à la recherche d'entreprise par notre équipe
- Intégration à l'iA*

*Sous réserve de la signature d'un contrat en alternance et de satisfaire aux prérequis de la formation



DEVENEZ...

- RESPONSABLE DE RAYON / RESPONSABLE D'UNIVERS
- RESPONSABLE DE MAGASIN
 - MANAGER DES VENTES
- DIRECTEUR(TRICE) DE MAGASIN

- Vous avez le profil ?

+ d'infos sur notre site Internet
intelligence-apprentie.fr



- Suivez une formation

- **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'évaluation : Etudes de cas d'entreprise réelle ou fictive - Production écrite et orale
Mises en situation reconstituées à partir d'une étude de cas d'entreprise réelle ou fictive - Production écrite et orale

- Développez vos compétences

- > **Garantir** des résultats d'un rayon, d'un univers, d'une boutique
- > **Manager** une équipe de taille variable
- > **Développer** des actions commerciales afin de contribuer au développement de l'enseigne



v3 18/12/2025

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

***IA SUP' CAMPUS**

IA SUP' CAMPUS
8, rue Bisson
44100 Nantes

02 72 56 84 99
 contact@ia-formation.fr

negoventis
Des formations
 CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE