

TITRE CERTIFIÉ

Responsable de Commerces et de la Distribution



Niveau BAC +3 (Niveau 6) · Titre inscrit au RNCP* (fiche 40675)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de ce titre est de former un collaborateur capable de prendre en charge la responsabilité d'un point de vente, de décliner la stratégie commerciale de ce dernier en plans d'actions, de manager et d'affirmer son leadership au quotidien.

Aptitudes à l'emploi : Détermination – Persévérance – Grande capacité de travail en équipe – Dynamisme – Autonomie – Aptitudes managériales et communicationnelles.

Compétences · Développer la performance commerciale d'une unité de vente

- Analyser & anticiper le marché (tendances, concurrence, comportements) grâce aux outils digitaux.
- Définir, piloter et optimiser un plan d'actions multicanal.
- Valoriser l'offre : merchandising, agencement, mise en avant des produits, solutions cross-canal.
- Mesurer & ajuster : satisfaction client, personnalisation de l'expérience, suivi des promotions, analyse des ventes et corrections.

Compétences · Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier

- Garantir la conformité & l'accessibilité.
- Gérer les fournisseurs : suivi qualité/délai/prix, évolution du portefeuille, priorité aux acteurs locaux ...
- Optimisation des stocks
- Suivi de la performance : exploitation des tableaux de bord financiers, analyse de la rentabilité, bilan argumenté et propositions d'amélioration.

Compétences · Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

- Recruter & intégrer : anticiper les besoins, sélectionner sans discrimination, faciliter l'intégration et l'autonomie.
- Organiser, animer et planifier les missions et faire respecter les consignes et règlements.
- Motiver l'équipe par l'écoute et la reconnaissance et développer les compétences (vente & digital).
- Accompagner & faire évoluer : gérer les conflits, conduire les entretiens annuels, favoriser progression et mobilité.



FORMATION

Dates de démarrage et de fin de la formation

Septembre 2026 – Septembre 2027

Durée

1 an en alternance (455h de formation)

Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.

Rythme d'alternance

1 semaine en formation et 3 semaines en entreprise

Lieux de formation possibles

- EKLIA – Saint-Etienne (42)
- EKLIA – Ecully (69)

Conditions tarifaires

Formation financée par les OPCO et gratuite pour les apprentis avec une participation obligatoire de 750€ pour les employeurs (Décret n° 2025-585 du 27 juin 2025 relatif à la prise en charge des actions de formation par apprentissage).

*OPCO :

Opérateurs de compétences



PRÉ-REQUIS

- Être âgé de **16 à 29 ans** révolus*
- Être au moins titulaire d'un diplôme de niveau **BAC +2** dans le **domaine de la vente, du commerce et/ou de la distribution** ou d'une certification de niveau 5 ou BAC +2 minimum validé dans tout autre domaine et **justifier d'une expérience minimale de 6 mois** dans la vente, le commerce ou la distribution ou de **3 années d'expérience professionnelle** dans le secteur d'activité de la vente, du commerce ou de la distribution

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.



MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre janvier et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise par le **dépôt d'un dossier de candidature en ligne** sur le site : www.ifir.fr/candidature-en-ligne



ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez **notre référente H+** :

Diane BERLUCCHI · referenthandicap@ifir.fr



CONTACTS

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Chargée de formation : Pauline FERRERO · 07 87 73 31 47 · pferrero@ifir.fr

eklya school of business

ET APRÈS LA FORMATION ?

Que fait le titulaire de cette formation ?

Le titulaire du Titre Certifié Responsable de Commerces et de la Distribution pilote la performance d'une unité de vente. Il met en œuvre la stratégie commerciale, développe l'activité multicanale, gère les stocks et les fournisseurs, et encadre son équipe en fixant missions et objectifs.

Emplois accessibles

- **Postes** : responsable de magasin, manager de rayon, chef de secteur, responsable service client, adjoint de direction, etc.
- **Divers secteurs** : grandes surfaces alimentaires ou spécialisées, commerces de détail, magasins franchisés ou indépendants, e-commerce et distribution multicanale, etc.

Poursuite d'études

- **Master (niveau BAC +5)** : Management Stratégique de la Distribution ou Animation et Développement de réseaux d'enseignes

Équivalences

Nous contacter pour étudier les éventuelles possibilités d'équivalences.

Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).

TITRE CERTIFIÉ

Responsable de Commerces et de la Distribution



Niveau BAC +3 (Niveau 6) · Titre inscrit au RNCP* (fiche 40675)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

BLOC	MODALITÉS	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Bloc 1 – Développer la performance commerciale	Dossier de développement commercial (analyse marché, préconisations multicanales, plan d'action)	• Sources fiables, marché & concurrence identifiés, cible segmentée, tendances/RSE • Actions cohérentes, innovantes, multicanal, faisabilité, complémentarité • Objectifs mesurables, moyens évalués, planification réaliste, délais adaptés
Bloc 2 – Piloter une unité de vente	Audit point de vente multicanal (aménagement, merchandising, site, offre phytale, expérience client)	• Organisation & merchandising : circulation, ambiance, valorisation, écoresponsables • Site marchand : livraison, ergonomie, navigation, présentation produits/services • Satisfaction & expérience client : outils adaptés, innovations digitales, éthique/RSE • Actions commerciales : qualité, délais, originalité, adaptation, correctifs • Résultats ventes : indicateurs cohérents, tableaux de bord, suivi/ajustements
	Pilotage espace de vente (accueil, sécurité, accessibilité, fournisseurs, stocks, finances, reporting)	• Accueil/sécurité/accessibilité conformes (ERP, handicap) • Fournisseurs : performance, RSE, pistes d'amélioration • Stocks : inventaires fiables, zéro déchet, anticipation • Finances : indicateurs interprétés, résultats comparés, marges de progrès • Reporting : analyses synthétiques, préconisations argumentées
Bloc 3 – Manager les équipes	Recrutement & intégration (analyse besoins, sourcing, intégration)	• Besoins anticipés, profils adaptés, recrutement inclusif • Intégration planifiée et adaptée au handicap
	Organisation du travail (plannings, missions, règles)	• Organisation claire, respect législation, répartition équilibrée • Règles sécurité & RSE intégrées, aménagements handicap
	Animation & management (réunions, formation, conflits, entretiens)	• Posture adaptée, écoute, cohésion, motivation • Formation vente & relation client multicanale • Conflits gérés par analyse & médiation • Entretiens annuels : points forts/faibles, évolution, conseils adaptés

Blocs de compétences

Nous contacter pour plus d'informations sur la possibilité de valider des blocs de compétences.

Les blocs de compétences sont acquis définitivement et sont capitalisables sur une durée de 5 ans pour valider la certification