CHARENTE
BUSINESS SCHOOL

EN STATUT ALTERNANT



RESPONSABLE DE COMMERCES ET DE LA DISTRIBUTION

LES + DE CHARENTE BUSINESS SCHOOL

- UNE ÉCOLE À TAILLE HUMAINE
- DES DIPLÔMES RECONNUS PAR L'ETAT
- UN SUIVI ET UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
- DES FORMATEURS ISSUS DU MONDE PROFESSIONNEL
- UNE ÉCOLE BÉNÉFICIANT DU RÉSEAU D'ENTREPRISES DE LA CCI CHARENTE

BACHELOR EN 1 AN
RECONNU PAR L'ÉTAT

Téléphone : 05 45 90 13 27 **Email :** business-school@ccicharente-formation.fr

www.ccicharente-formation.fr

Bd Salvador Allende - CS 11625 - ZI n°3 - 16340 L'Isle d'Espagnac

Site de formation Handi-Accueillant



90 %* 83,3 % Taux de réussite à l'examen (session 2026)

*des entreprises recommandent notre CFA.

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site www.ccicharente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite/

NIVEAU 6 - BAC +3
ANGOULÊME

RESPONSABLE DE COMMERCES ET DE LA DISTRIBUTION

OBJECTIFS

Le Responsable de commerces et de la distribution exerce sa fonction au sein d'un établissement relevant d'un réseau de distribution intégré, associé, indépendant, grossiste ou de détail pour professionnels ou particuliers.
Interface entre la direction et ses équipes, il a en charge un périmètre qui englobe un point de vente dont il assure la responsabilité au niveau de sa gestion commerciale, administrative, logistique et humaine, dans un objectif global d'amélioration de la performance économique. Ses missions nécessitent à la fois une vision à moyen terme des activités et une adaptation aux imprévus du quotidien.

FORMATION

- 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
  - Optimiser l'expérience client
  - Piloter la performance commerciale
- BLOC 2 : Piloter une unité de vente sur les plans administratifs, logistiques et financiers
  - Veiller aux règles de sécurité et d'accessibilité
  - Gérer la relation fournisseurs
  - Gérer et optimiser ses stocks
  - Analyser les résultats d'activité
  - Réaliser le reporting
- BLOC 3 : Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale
  - Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement
  - Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe
  - Encadrer et animer son équipe

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chef de secteur
- Directeur de magasin
- Responsable de rayon
- Chef de département
- Chef de produit

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Élaboration du plan de développement
- Organisation de l'espace de vente et gestion des stocks
- Suivi des actions commerciales et reporting financier
- Gestion des approvisionnements et relations fournisseurs
- Recrutement, encadrement et animation de l'équipe



Date mise à jour : 12/10/2026

CONDITIONS D'ADMISSION

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau 5 ou BAC +2 validé
- Entretien individuel de positionnement
- Se pré-inscrire sur le site internet
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

ORGANISATION DES ÉTUDES

- Statut : Apprenti
- Durée : 1 an
- Validation : Bachelor Responsable de commerces et de la distribution - RNCP 40675
- Certificateur : Negoventis
- Formation financée dans le cadre de l'apprentissage
- Rythme : 1 semaine en formation / 2 semaines en entreprise

MOYEN PÉDAGOGIQUE

- Salles de cours dédiées, plateformes numériques pédagogiques

DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à 3 mois avant et après la date de début de formation au CFA

MÉTHODE MOBILISÉE

- Alternance d'apports théoriques et pratiques en présentiel et/ou en distanciel

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Contrôle continu (études de cas, mises en situation, présentations écrites et orales)
- Validation des compétences professionnelles (dossiers professionnels), jury de certification

··· ET APRÈS LA FORMATION

- Diplôme de niveau 7
- Insertion professionnelle (résultats d'insertion à l'emploi et au métier visé par le lien ci-dessous)

•• *Référenciel RNCP - France Compétences - sur le lien www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40675/*