



BACHELOR RCR

Responsable Commerce Retail

En position centrale entre l'équipe de vente et la direction générale, le responsable commerce retail construit ses propres plans d'actions pour son point de vente en cohérence avec les lignes directrices de l'entreprise et la stratégie commerciale générale. Il est en charge de la performance commerciale et financière mais aussi managériale. Il est le garant du bon positionnement de son offre de produit, en conformité avec le cadre légal qui le régit, et de la dynamique des salariés qu'il supervise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- › Optimiser l'organisation et la gestion d'une espace de vente
- › Développer une culture de la personnalisation client pour le fidéliser
- › Animer et manager une équipe pour garantir la performance de l'entreprise
- › Mettre en oeuvre la stratégie commerciale et initier des projets spécifiques

DÉBOUCHÉS

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

DURÉE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

ALTERNANCE

- › 12 mois de formation / 560 heures de formation
- › Rentrée en octobre
- › Rythme d'alternance 1 semaine / 1 semaine

POURSUITE D'ÉTUDE

- › Formation de niveau 7

PRÉREQUIS

- Avoir validé une certification de niveau 5 (type BTS ou DUT) dans la spécialité
- **ou** un candidat 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 3^{ème} année.

COÛT DE LA FORMATION

- › Formation gratuite pour l'alternant
- › Formation financée par l'OPCO de l'entreprise selon la réglementation en vigueur

PROFIL RECHERCHÉ

- › Rigueur / Fiabilité
- › Initiative et autonomie
- › Force de proposition
- › Aisance relationnelle

LES (+) DU CAMPUS

PÉDAGOGIE

- › Présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone
- › Webinaire

VIE ÉTUDIANTE

- › Un cadre de vie agréable
- › Des espaces réservés (Foyer, parking, salle de travail...)
- › Le HUB (Vie étudiante)

RELATION ET RÉSEAU D'ENTREPRISES

- › Collaboration étroite avec les acteurs du tissu économique local
- › Missions réelles confiées par des entreprises, des associations, des collectivités
- › Organisation de simulation d'embauches



16 apprentis

Taux de réussite : 1er lancement pour la rentrée 2024. Les données de référence seront accessibles dès la rentrée prochaine

Dans le cadre de la formation, les apprentis préparent le titre à finalité professionnelle Responsable Commerce Retail, de niveau 6, code RNCP 37787 (<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37787/>) enregistré au RNCP par décision de France Compétences, délivré par Ascencia Business School, en partenariat avec le Collège de Paris. Code NSF : 312

BLOCS DE COMPÉTENCES

BLOC 1 : ORGANISATION STRATÉGIQUE ET FONCTIONNELLE DE L'UNITÉ COMMERCIALE

Veille de marché et analyse concurrentiel
Stratégie d'animation commerciale
Communication transversale
Cadre réglementaire des activités et handicap
Contrôle des activités financière d'une unité commerciale
Gestion des approvisionnement et réassortiment
Management des processus en unité commerciale et gestion des risques

BLOC 2 : PILOTAGE OPÉRATIONNEL DES ACTIVITÉS COMMERCIALES ET DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

Plan d'animation commerciale
POP marketing
RGAA et accessibilité universelle
Gestion des événements
Relation client phygitale
Expérience client et fidélisation

BLOC 3 : MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE

Animation de l'équipe de vente
Pilotage de la performance et contrôle des activités
Cadre légale du travail
Gestion des ressources humaines
Gestion des carrières et formation des collaborateurs
Communication managériale

VAE

Le certificateur est très favorable à la mise en place des validations des acquis de l'expérience (VAE)

Le candidat doit adresser sa demande de VAE à la direction du centre de formation. Cette demande 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. Pour les diplômes différents, il ne peut déposer plus de trois demandes au cours de la même année civile.

Les conditions de recevabilité sont :

- › Justifier d'une année d'expérience professionnelle dans le métier visé (Loi El Khomri)
- › Présenter un projet professionnel en adéquation avec l'objectif de la certification

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dans le cadre d'un parcours formation visant la certification dans sa totalité :

- › Mise en situation professionnelle reconstituée
- › Serious game "e-customer"
- › Cas pratique professionnel fictif
- › Rapport de compétences comprenant des fiches de compétences et un projet d'animation de la surface de vente

CONDITIONS DE RATTRAPAGES

Le premier Jury de certification se réunit en juillet. Il 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.

Les conditions spécifiques de rattrapage :

- › Le rattrapage est organisé à l'issue de la période totale de formation.
- › Le candidat doit avoir suivi au moins 80% des heures de formation (sauf cas particulier soumis à la décision de la direction et en accord avec le CERTIFICATEUR)
- › Le candidat doit avoir été présent à l'ensemble des évaluations certifiantes (sauf absence justifiée),
- › Les formes et modalités des épreuves de rattrapage restent les mêmes que les évaluations initiales. Pour les épreuves initialement collectives, une démonstration individuelle des compétences sera attendue,
- › Les résultats de rattrapage annulent et remplacent les précédents
- › Un candidat ne pourra participer qu'une seule fois à la session de rattrapage

Attention : L'accès au rattrapage ne se fait qu'en cas d'échec partiel ou d'absence justifiée pour cause réelle et sérieuse (sous réserve de validation par le jury de certification).

ACCUEIL DE PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La référente handicap en partenariat avec notre démarche d'accompagnement personnalisée, contribue à l'accompagnement des personnes en situation de handicap.

Pour toute demande d'information, prendre contact avec l'UFA CFP au 02 41 75 28 06.



Plus d'informations sur le site de notre certificateur : <https://www.ascencia-business-school.com/formations/commerce-vente/bachelor-commerce-retail/>

INSCRIPTION

Étape 1 : Pré-inscription en ligne sur notre site internet www.providencecholet.com

Étape 2 : Etude du dossier de candidature par l'UFA CFP La Providence.

Étape 3 : Entretien individuel de positionnement.

Étape 4 : Décision de la commission recrutement.

À noter : Cette phase d'inscription est indispensable dans le cadre de toute candidature en apprentissage.



CAMPUS La Providence

33 avenue Gustave Ferrié
49306 CHOLET CEDEX
02 41 75 28 00



www.providencecholet.com

