



## Bachelor Responsable Commerce

Formation en alternance gratuite\* et rémunérée

### Les objectifs de la formation

Former de futurs managers d'unités commerciales capables d'organiser, développer et gérer une surface de vente et d'animer une équipe.

A l'issue de la formation, le manager sera capable de :

- élaborer un plan d'actions commerciales du point de vente à partir de la stratégie de la direction.
- Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage.
- Constituer une équipe et l'animer dans le respect de la législation sociale.
- Proposer des solutions innovantes pour développer une stratégie de différenciation commerciale.

### ADMISSION

#### Pré-requis

- Etre titulaire d'un diplôme niveau Bac+2 à dominante commerciale

#### Modalités d'inscription

- Entretien de motivation
- Candidature en ligne [www.supdev.fr](http://www.supdev.fr)

### DEROULEMENT DE LA FORMATION

- 1 an après un Bac+2 validé
- Le rythme de l'alternance est de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise
- Groupe : 20 à 25 alternants
- Mois de rentrée : septembre

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Manager de rayon / Responsable de rayon
- Chef de département / Responsable de département
- Chef de secteur
- Manager des ventes
- Responsable Univers
- Responsable adjoint de magasin
- Responsable de boutique
- Directeur adjoint / Directeur de magasin

### SECTEUR D'ACTIVITE

- Unités commerciales sédentaires du commerce indépendant ou franchisé
- Grande distribution alimentaire ou non alimentaire
- Entités de production (commerce de gros, surface d'exposition...) intégrant une activité commerciale sédentaire

### POURSUITE D'ETUDES ENVISAGEABLE

- Cette formation vise une insertion professionnelle optimisée.
- La poursuite d'études est néanmoins envisageable
- Exemple : MSc Marketing Responsable et Stratégie Commerciale

#### Lieu

Paris  
Pontoise

#### Rythme

2 jours en  
formation  
3 jours en  
entreprise



### Le Diplôme

"Responsable de distribution omnicanale" est un titre reconnu par l'Etat au niveau 6 (Eu). Cette certification professionnelle délivrée par CCI France (réseau Negoventis) est enregistrée au Répertoire National des certifications professionnelles.  
Code RNCP 36534



87%

de réussite aux examens 2024



84%

d'insertion professionnelle  
à 7 mois des diplômés 2023



### Qualités requises

Capacités relationnelles, organisation, polyvalence, sens des responsabilités, goût pour le management, esprit d'équipe



## Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté

## Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

- Vérifier l'application des règles et normes QHSE et ERP
- Adapter le merchandising à l'activité commerciale
- Gérer et poursuivre son oeuvre omnicanale
- Optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
- Piloter des actions commerciales innovantes
- Garantir une expérience client de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer le reporting

## Manager l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

- Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement
- Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe
- Encadrer et animer son équipe
- Accompagner et développer les compétences de son équipe

## METHODES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie mixte et active alliant cours théoriques et mises en situations professionnelles
- Jeux de rôles et simulations
- Travaux de groupe, restitutions orales
- Visites pédagogiques sur sites et rencontres avec des professionnels
- Jeux pédagogiques
- E-learning : modules de formation en classe inversée, capsules vidéos, études de cas
- Participation à des conférences professionnelles ou thématiques (RSE, entrepreneuriat, international, intelligence artificielle)

## EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'Ecole intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

## EXPERIENCE ETUDIANT

- Badge Act'RSE : projet à impact
- BDE et programme ambassadeur

## MODALITES D'EVALUATION

- Evaluation continue réalisée durant les modules de formation
- Rédaction d'un "Dossier de développement commercial" sur la base d'éléments issus de l'entreprise d'accueil de l'apprenti
- Rédaction d'un dossier "Audit d'une surface de vente ou d'une gamme de produits/services, d'un drive ou d'un site marchand" - Soutenance orale
- Etude de cas " Management " - Epreuve orale portant sur l'animation d'une réunion ou la conduite d'un entretien professionnel
- Réalisation d'un dossier professionnel - Soutenance orale

## Le diplôme peut être obtenu

- dans son intégralité
- par blocs séparés

## AIDE A LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Suivi personnalisé par un conseiller carrière dédié
- Mise en relation avec les partenaires de SUP de V : Job datings, plateforme de mise en relation

## PARMI NOS PARTENAIRES

AUCHAN, C&A, CARREFOUR, E.LECLERC, FNAC, JACADI, LEROY MERLIN, MARKS&SPENCER, MONOPRIX, SNCF, TRUFFAUT

## EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIES EN ENTREPRISE PENDANT L'APPRENTISSAGE

- Piloter un projet de développement commercial
- Superviser l'atteinte des objectifs commerciaux
- Analyser les résultats des ventes et décider des produits à promouvoir
- Organiser le travail de l'équipe en établissant le planning et les tâches de chacun
- Animer son équipe et contribuer à sa formation

## Claire Martin

Diplômée

"SUP de V est avant tout une école à taille humaine, qui accompagne ses étudiants tout au long de leurs recherches d'entreprises. L'établissement possède également une équipe pédagogique composée de professionnels qui sont toujours à l'écoute et réactifs."

Pour tout complément d'informations :



CONTACTS

Paris : Dorothee TOKIC  
Cergy-Pontoise : Christelle COLLIN  
Managers de Programme  
Tél. : 01 39 10 78 78  
contact@supdev.fr

Relations entreprises  
entreprise@supdev.fr

