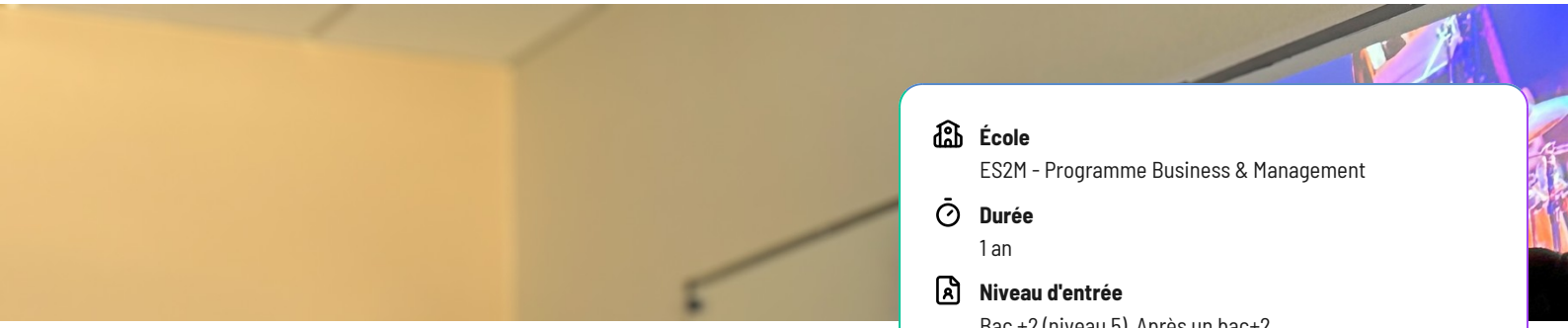


**École**
ES2M - Programme Business & Management

**Durée**
1 an

**Niveau d'entrée**
Bac +2 (niveau 5), Après un bac+2

**Niveau de sortie**
Bac +3 (niveau 6)

**Modalité de formation**
Alternance

**Lieu**
185 bis rue Henri Champion 72100 Le Mans

**Commerce - Vente** **Management**

# *Responsable de commerces et de la distribution*

## PRÉSENTATION ET DÉBOUCHÉS

La formation Responsable de Commerces et de la Distribution prépare des professionnels capables de gérer et développer un point de vente, de manager une équipe et de piloter la performance commerciale dans des structures de distribution.

### Que faire avec cette certification ?

Métiers visés

- Chef de rayon
- Manager d'univers
- Manager adjoint
- Responsable de point de vente.

## Qualités mobilisées

- Sens du commerce
- Leadership
- Orientation résultats
- Organisation
- Sens du service client et de l'animation d'équipe

### Types d'entreprises ou d'organisations

- Enseignes de distribution alimentaire ou spécialisée
- Acteurs de l'e-commerce
- Prestataires de services

### Compétences visées

À l'issue de la formation, le(la) titulaire du Bachelor sera capable de :

- Développer l'attractivité commerciale d'un univers marchand
- Piloter les résultats économiques d'un point de vente et en développer la rentabilité
- Manager une équipe pour atteindre des objectifs opérationnels

## DÉTAILS DE LA CERTIFICATION

### Informations sur la certification

Cette formation vise la certification **Responsable de commerces et de la distribution** diplôme reconnu par l'état (niveau 6) et enregistré au RNCP sous le code **40675** par **CCI FRANCE**.

Pour savoir si la certification est organisée en blocs de compétences et connaître les équivalences et passerelles, vous pouvez consulter la fiche RNCP du diplôme.

La CCI du Mans et de la Sarthe est habilitée pour assurer la formation (et les épreuves de certification) sur ce titre par le certificateur.

### Accès par la VAE

Cette certification est accessible par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

## COMMENT INTÉGRER LA FORMATION ?

### Prérequis

L'accès à la formation nécessite un Bac+2 (niveau 5) validé (BTS, BUT, DUT ou équivalent) en commerce, distribution, vente, gestion, ou toute formation de niveau 5 avec expérience professionnelle significative dans le secteur.

### Public visé

- Salariés sous contrat d'apprentissage de 18 à 29 ans ou sous contrat de professionnalisation.
- L'apprentissage est accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap.

### Conditions d'admission

Cette formation est accessible en alternance, en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation. Dépôt de candidature, sélection sur dossier et entretien de motivation.

### Coût de la formation / Financement / Aides

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO et l'entreprise d'accueil dans le cadre d'un contrat d'alternance.

Dispositifs d'aide pour les alternant(e)s : aide au logement Mobili-Jeune.

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est ouverte aux apprenants en situation de handicap.

Notre référent handicap étudiera avec vous la faisabilité de votre projet et les aménagements nécessaires.

## LE PROGRAMME DE LA FORMATION

### Objectifs

- Gérer et développer un point de vente ou un rayon en distribution.
- Manager une équipe commerciale en surface de vente.
- Piloter les indicateurs de performance commerciale.
- Optimiser l'offre produits et l'expérience client.

### Bloc 1 – Élaboration du 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

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

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

### Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

- 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

## Modalités et durée de la formation

Durée de la formation

12 mois - 455 heures en centre de formation

Délai d'accès

Vous pouvez signer un contrat d'apprentissage 3 mois avant et jusqu'à 2 mois après le début du cycle de formation.

Dates de formation

L'année de formation se déroule de septembre à juin.

Rythme de la formation / alternance

1 semaine au CFA / 3 semaines en entreprise

## LA PÉDAGOGIE

### Méthodes pédagogiques

La formation repose sur des méthodes pédagogiques actives et professionnalisantes. Les cours alternent entre apports théoriques, études de cas, mises en situation et projets en lien avec la distribution et le commerce de détail.

### Équipe pédagogique

L'équipe pédagogique est composée de formateurs issus du milieu professionnel, apportant leur expertise dans la distribution et le management commercial.

### Accompagnement

Les apprenants bénéficient d'un accompagnement personnalisé tout au long du parcours et d'un suivi en entreprise renforcés. Les dispositifs d'accompagnement social, de mobilité internationale et de prise en charge du handicap sont également mobilisés pour assurer l'égalité des chances.

### Locaux & équipements

Découvrez les nouveaux locaux de l'ES2M.

## VALIDATION DE LA CERTIFICATION

### Évaluations

Tout au long de la formation, des évaluations formatives sont mises en place pour chaque bloc de compétences.

### Épreuves de certification

- Bloc 1 : un dossier de 30 pages et un oral de 40 min
- Bloc 2 : un dossier de 30 pages et un oral de 40 min
- Bloc 3 : un oral de 40 min avec support de présentation noté et une animation de réunions collective de 15 min suivi d'un oral individuel de 15 min

### Chiffres clés

Indicateurs de résultats obligatoires selon l'article 6111-8.

**21**
Nombre d'apprenants
*Chiffres 2026*

**79%**
Taux de satisfaction
*Chiffres 2026*

**86%**
Taux de présentation à l'examen
*Chiffres 2026*

**89%**
Taux de réussite
*Chiffres 2026*

**NC**
Taux de rupture nette

**NC**
Taux d'insertion professionnelle en emploi à 6 mois

**NC**
Taux d'insertion professionnelle dans les métiers visés à 6 mois

**NC**
Taux de poursuite d'études à 6 mois