

**NIVEAU 6**

**RNCP 37787**



Certification Professionnelle  
**Responsable Commerce Retail**

**COÛT DE LA FORMATION**

**PRISE EN CHARGE DANS LE CADRE DE L'ALTERNANCE**

**DURÉE  
3 ANS  
OU 1 AN**



Titre à finalité professionnelle « Responsable Commerce Retail » de niveau 6, code NSF 312,  
enregistré au RNCP n°37787 par décision de France Compétences en date du 19/07/2023 par Ascencia Paris La Défense  
(Ascencia Business School | École de Commerce et Management ([ascencia-business-school.com](http://ascencia-business-school.com)))

# OBJECTIFS (COMPÉTENCES MÉTIERS)

- ORGANISER L'UNITÉ COMMERCIALE
- PILOTER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES ET L'EXPÉRIENCE CLIENT
- MANAGER L'ÉQUIPE DE VENTE



# DÉBOUCHÉS

RESPONSABLE DE POINT DE VENTE

STORE MANAGER

ADJOINT DE DIRECTION

MANAGER COMMERCIAL

RESPONSABLE

RESPONSABLE DE MAGASIN

RESPONSABLE DE CORNER

ASSISTANT MANAGER

CHEF DE RAYON

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

**Responsable Commerce Retail**

# MODALITÉS D'ACCÈS

- Niveau 4 ou baccalauréat toute filière
- Pour une entrée en 3ème année : niveau 5 ou équivalent ou niveau 4 et 3 ans d'expérience professionnelle dans des responsabilités commerciales, marketing ou communication (validation par le certificateur)

## PROCÉDURE D'INSCRIPTION :

- Dossier de candidature en ligne
- Entretien de sélection et de motivation

Délai de réponse : 72 heures

## LA CERTIFICATION EN CHIFFRES :

Non disponibles, enquête en cours

- Taux de réussite moyen :
- Taux de présentation à l'examen :
- Taux d'insertion global :
- Taux d'insertion dans les emplois visés :

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

**Responsable Commerce Retail**

# RYTHME DE LA FORMATION :

3 SEMAINES EN ENTREPRISE, 1 SEMAINE À L'ÉCOLE



## RENTRÉE :

À PARTIR DU MOIS DE SEPTEMBRE

## MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Dossiers professionnels
- Oraux
- Mises en situation professionnelle



**L'ÉCOLE  
DES SOFT SKILLS**



CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

## Responsable Commerce Retail

### ORGANISATION STRATÉGIQUE ET FONCTIONNELLE DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Politique commerciale et politique d'entreprise
- Veille et analyse de marché
- Stratégie opérationnelle
- Identité de marque
- Merchandising
- Règlementation juridique d'un point de vente
- Gestion budgétaire et comptable
- Gestion des stocks
- Relation clients et Relation fournisseurs
- Techniques de vente
- Management des équipes

## CONTENU DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

### PILOTAGE OPÉRATIONNEL DES ACTIVITÉS COMMERCIALES ET DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

- Plan d'action commerciale
- Plan d'action marketing
- Gestion des événements
- Gestion de projet
- Vente omnicanale
- Expérience client , expérience utilisateur
- Satisfaction client et mapping client

### MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE

- Animation d'équipe et gestion des objectifs
- Cadre juridique du recrutement
- Plan de suivi de la performance et KPI, reporting
- Gestion des conflits
- Gestion des RH
- Communication interne