



# BACHELOR RCD

## RESPONSABLE DE COMMERCES ET DE LA DISTRIBUTION



**BAC +3**

**86%**  
Taux de réussite moyen

**100%**  
Taux d'insertion à 6 mois

**100%**  
Taux de satisfaction apprenants

Découvre la formation

Données relatives à la filière ou la formation, pour l'année 2024-2025

### PUBLIC

Formation ouverte à tout public de plus de 16 ans.

### TARIF PAR ANNÉE

**8 996€ GRATUIT\***

\*Coût pris en charge par l'OPCO et l'entreprise dans le cadre d'un contrat en alternance.

### CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 6 (BAC+3)**

Code RNCP : 40675

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 23/05/2030

Titre à finalité professionnelle.

### PRÉREQUIS

Être titulaire d'un Bac+2 ou d'un titre de niveau 5 en commerce-vente,  
**Ou** être titulaire d'un titre de niveau 5 et avoir d'une expérience de 6 mois en commerce-vente,  
**Ou** avoir 3 ans d'expérience en commerce-vente.

### SALAIRE DE L'APPRENANT

Entre **492 €** (27% du SMIC) et **1 823 €** (100% du SMIC)\*.

\*Sauf convention collective plus avantageuse.

### RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 3 semaines entreprise.

### DURÉE ET DATE

**1 an.**

D'octobre à juillet.

### ADMISSION

S'inscrire sur le site [campussuddesmetiers.com](http://campussuddesmetiers.com).

Passer les tests de positionnement et l'entretien.

### MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : 100% **présentiel**.

Lieu : à Nice.

### LES OBJECTIFS

- Construire, suivre et évaluer un plan d'action opérationnel afin d'optimiser l'expérience client
- Organiser et gérer des espaces de vente phygital
- Contrôler la conformité de l'espace de vente
- Gérer des approvisionnements et des relations avec les fournisseurs de l'unité de vente
- Gérer des stocks, des inventaires et du réassort en vue de la vente sur les canaux physiques et digitaux
- Gérer l'activité de l'unité de vente sur le plan financier
- Gestion du personnel : recrutement de l'unité de vente, organisation du travail, établissement des plannings
- Encadrer et animer l'équipe de vente

### LES + DU CSM : pourquoi nous choisir ?

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- Espace de vente pédagogique (magasin)
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers

## ■ LE PROGRAMME

### Développer la performance commerciale d'une unité de vente

- Analyser les comportements d'achat et exercer une veille
- Identifier et choisir les actions marketing et commerciales innovantes
- Structurer et conduire le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie

### Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier

- Organiser l'accueil de la clientèle dans les espaces de vente
- Établir l'aménagement physique du magasin et des espaces commerciaux

- Mettre en place des actions de promotion et d'animation commerciales
- Vérifier et superviser en continu le bon fonctionnement et l'ergonomie de l'espace de vente numérique de l'unité commerciale

### Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

- Participer au processus de recrutement
- Gérer les litiges et conflits entre les membres de l'équipe
- Établir les règles et procédures à respecter en matière de sécurité et de pratiques éco-responsables
- Encadrer, animer et organiser le travail d'une équipe
- commerciale

## ■ LES DÉBOUCHÉS H/F

- Manager de rayon
- Chef de secteur distribution
- Acheteur
- Adjoint ou responsable de magasin

## ■ LES POURSUITES

- Master (Bac+5)
- Insertion professionnelle immédiate possible

## ■ L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- Juin - Juillet

## ■ SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleures entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

## ■ LA FILIÈRE COMMERCE AU CAMPUS

**La filière Commerce** offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique d'une école de commerce pour se former aux métiers du **commerce**, de la **vente** et de la **distribution**.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI** à la **Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous **experts dans leurs domaines** avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

## ■ LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- ☕ Cafétéria et Food Truck
- 🏟 1000 m<sup>2</sup> d'espaces sportifs

- 📱 Application mobile
- ♿ Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap
- 🚌 Transports de proximité

**csm**  
Campus Sud des Métiers

Marco ROSELLI  
Chargé de Relation Clients  
[marco.roselli@cote-azur.cci.fr](mailto:marco.roselli@cote-azur.cci.fr)  
04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers  
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice  
[campussuddesmetiers.com](http://campussuddesmetiers.com)

