

# Niveau 6

Bac +3

# Certification PRO



DISTRICOM  
FORMATION

Partenariat **CARREL**  
La confiance, ça s'apprend !

## MANAGER COMMERCE RETAIL

### DATE DE LA FORMATION :

23 Septembre 2024

Au 05 Décembre 2025

Session 03

### DURÉE DE LA FORMATION

13 mois (602 heures + 35 heures de préparation)

### ALTERNANCE

14 heures en formation  
(Jeudi & Vendredi)

21 heures en entreprise

### MODALITÉS D'ACCÈS :

Selon le dispositif d'accès à la formation :

- o Information individuelle ou collective
- o Dossier d'admission
- o Entretien individuel de conseil en formation
- o Tests d'évaluation des acquis

### DÉLAIS D'ACCÈS :

Entre 1 et 3 mois selon le calendrier de la formation et le dispositif de financement mobilisé

### FINANCEMENT

Contrat Apprentissage, Contrat Professionnalisation CPF, Pro A...

### COÛT DE LA FORMATION

A partir de 5000 €

Sous contrat d'apprentissage : les frais de scolarité sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise et l'apprenant est rémunéré en fonction des barèmes en vigueur.

### ACCESSIBILITE

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à en faire part à notre référent handicap.



Votre référent handicap  
Raphaël ROPARS  
0690.52.10.11

### PRE REQUIS

Niveau 5 validé (niveau bac+2) ou diplôme /certification de niveau équivalent et/ou selon expérience professionnelle de 2 ans dans le domaine commercial (dispositif VAPP demande auprès de

### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, les stagiaires doivent être capable de :

- Optimiser l'organisation et la gestion d'un 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 œuvre la stratégie commerciale et initier des projets

### LE MÉTIER

Le/la Manager Commerce Retail occupe un poste polyvalent. Il/elle pilote l'activité du magasin, responsable des performances économiques et commerciales du point de vente, du secteur ou du rayon. Responsable du fonctionnement et des résultats de son équipe, il/elle manage efficacement, développe les performances de son périmètre dont il/elle est le garant.

Il/elle met en place et supervise les opérations commerciales visant à promouvoir l'image de son enseigne qu'il représente.

Il/elle pilote les opérations de communication digitale et la fidélisation de ses clients en respectant la stratégie de son enseigne.

Il/elle motive ses collaborateurs par son leadership managérial, optimise les ressources, vise le développement de son chiffre d'affaires et de sa marge et à limiter le risque financier

### CONTENU PEDAGOGIQUE (Objectifs opérationnels)

#### Bloc 1 : Optimiser l'organisation et la gestion d'un espace de vente

- . Mettre en œuvre des animations commerciales et les promouvoir avec la communication commerciale
- . Valoriser les produits et appliquer les règles d'agencement et de merchandising du point de vente
- . Veiller à la sécurité et au respect de la réglementation par la mise en œuvre d'une gestion des risques
- . Participer aux achats en procédant à une analyse fonctionnelle des besoins
- . Intégrer les différentes approches logistiques de la *supply chain* avec les outils pertinents
- . Stocks, Économie circulaire

#### Bloc 2 : Développer une culture de la personnalisation client pour le fidéliser

- . Adopter une démarche *Customer Centric* et instaurer une culture de personnalisation client
- . Introduire des solutions digitales dans l'acte de vente pour répondre aux tendances de consommation
- . Générer du trafic en magasin au moyen d'outils digitaux pour favoriser le *web-to-store*
- . Maintenir une relation durable avec le client pour le fidéliser (actions et clienteling)
- . Proposer un service client réactif et pro-actif pour garantir l'accès à service après-vente performant

#### Bloc 3 : Animer et manager une équipe pour garantir la performance de l'entreprise

- . Développer une posture de coach de vente/conseils client pour offrir une expérience d'achat (CX/UX)
- . Animer une équipe en définissant des objectifs et en communiquant pour stimuler
- . Recruter les salariés dans le respect de la réglementation, d'une démarche équitable et éthique
- . Développer l'employabilité de son équipe et accompagner le développement des compétences individuelles et collectives
- . Fidéliser les salariés et favoriser l'inclusion pour conserver les talents en mobilisant les leviers de la fidélisation pour réduire le turn-over

#### Bloc 4 : Mettre en œuvre la stratégie commerciale et initier des projets

- . Effectuer une veille tendancielle et concurrentielle dans le but d'identifier des opportunités
- . Analyser les performances de l'entreprise en contrôlant les indicateurs comptables et financiers
- . Développer et piloter des projets innovants s'intégrant dans la stratégie d'entreprise
- . Interagir au sein de communautés et de réseaux sociaux dans le respect de la ligne éditoriale
- . Appréhender le principe RSE et les certifications éco-responsables dans le cadre d'une démarche responsable de développement durable
- . Mobiliser les savoirs de la réglementation de la distribution pour repérer les possibilités de développement

## NIVEAU

Niveau 5 (BAC +2)

## TAUX DE REUSSITE en 2023 :

2023 : **100%**

## TAUX D'INSERTION GLOBALE

(à 6 mois) 2023 : **50%**

## VAE

Certification possible dans le cadre d'une procédure de Validation des Acquis de l'Expérience

<https://www.districtformation.com/la-vae>

Référent de la formation :

**Philippe CHAUDRON**

**0690 85.27.06**

[pc.districtformation@gmail.com](mailto:pc.districtformation@gmail.com)

## LIEU DE FORMATION

### DISTRICOM FORMATION

immeuble Palmeraie

1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> étage

97122 BAIE-MAHAULT

**0590 25 32 43**

[info@districtformation.com](mailto:info@districtformation.com)

[www.districtformation.com](http://www.districtformation.com)

## Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi

7h00 à 16h

# CARREL

La confiance, ça s'apprend !



## DISTRICOM FORMATION

Fiche modifiée le 05/04/2024

### ● MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- . Méthodes pédagogiques actives prenant appui sur les compétences professionnelles
- . Animations présentiels et/ou distanciel, Blende Learning
- . Pédagogie innovante par les applications, mises en situations professionnelles, jeux de rôles, Business Game...
- . Plate-forme pédagogique et collaborative ([www.districtformation.fr](http://www.districtformation.fr))
- . Connexion Internet haut débit, écrans interactifs, salles de formation
- . Accompagnement et suivis individualisés sur l'ensemble du parcours de formation
- . Équipe pédagogique composée de professionnels du commerce et de la distribution et formée à la pédagogie des adultes

### ● MODALITÉS D'ÉVALUATION

- . Mises en situation professionnelles réelles reconstituées (écrites et orales, individuelle et collective)
- . Dossiers professionnels / Compte rendus professionnels
- . Soutenance orale devant jury (Grand oral)

### ● VALIDATION ET SANCTION

Pour obtenir la certification professionnelle, le jury de grand oral doit valider l'ensemble des 4 blocs de compétences constituant la certification.

### ● SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

#### Secteurs d'activités :

. Le/la manager commerce retail peut exercer son activité dans le secteur de la grande distribution (hypermarché, supermarché, magasin de proximité, grande surface spécialisée) et dans les commerces de détail (Retail), qu'il soit succursaliste ou indépendant

#### Type d'emplois accessibles :

Manager, Chef de secteur, Responsable de magasin, Adjoint responsable de magasin, Responsable de centre de profit, Responsable des ventes, Adjoint responsable des ventes, chef de secteur

#### Code(s) ROME :

D1509 - Management de département en grande distribution  
D1301 - Management de magasin de détail  
D1502 - Management/Gestion de rayon produits alimentaires  
D1503 - Management/Gestion de rayon produits non alimentaires

**Code(s) NSF :** 312 - Commerce, vente

**Formacode(s) :** 34566 (Vente distribution) - 34573 (Action commerciale) - 34588 (Gestion point de vente) - 34559 (Gestion rayon) - 34587 (Grande distribution)

### ● POURSUITE D'ÉTUDES

- . Master 1 et 2 de niveau 7 :
  - Management commercial
  - Management d'affaires
  - Marketing digital
  - Grande distribution

Certification professionnelle reconnue de niveau 6, inscrite au RNCP sous le n°37005 sur décision de France Compétences du 24 octobre 2022 sous l'intitulé « **Manager Commerce Retail** », niveau 6, code NSF 312, code ROME D1509, Formacode 34566

**Code RNCP 37005 - Certificateur : CARREL / DISTRICOM FORMATION**

