



CONTRAT D'APPRENTISSAGE
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

BACHELOR RESPONSABLE COMMERCE RETAIL

Diplôme délivré par le Collège de Paris



PROFIL ET QUALITÉS RECHERCHÉES

Rigueur
Fiabilité
Initiative et autonomie
Force de proposition
Aisance relationnelle



PRÉREQUIS

BAC +2, ou d'un titre niveau 5
enregistré auprès de France
Compétences ou de 120
crédits ECTS



DÉBOUCHÉS

Responsable de point de vente
Responsable de magasin
Store manager
Responsable de corner
Adjoint de direction
Assistant manager
Manager commercial
Responsable de rayon, d'univers

POURSUITE D'ÉTUDES

Masters spécialisés

En position centrale entre l'équipe de vente et la direction générale, le responsable commerce retail construit ses propres plans d'actions pour son point de vente en cohérence avec les lignes directrices de l'entreprise et la stratégie commerciale générale. Il est en charge de la performance commerciale et financière mais aussi managériale. Il est le garant du bon positionnement de son offre de produit, en conformité avec le cadre légal qui le régit, et de la dynamique des salariés qu'il supervise.

DURÉE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

12 mois de formation / 581 heures de formation
Rentrée en septembre.



Rythme d'alternance de 1 semaine / 1 semaine
Planning d'alternance consultable sur notre site

LES + DE LA PROVIDENCE

- Collaboration étroite et nombreuse avec les acteurs du tissu économique local : interventions de professionnels, tables rondes, visites d'entreprises
- Parrainage de la promo par un professionnel du secteur
- Partenariats avec les réseaux professionnels
- Un cadre de vie agréable
- Des espaces réservés aux étudiants (Foyer, parking, salle de travail...)

Dans le cadre de la formation, les apprentis préparent le titre à finalité professionnelle Responsable Commerce Retail, de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP par décision de France Compétences, délivré par Ascencia Business School, en partenariat avec le Collège de Paris.

VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

ORGANISATION STRATÉGIQUE ET FONCTIONNELLE DE L'UNITÉ COMMERCIALE

Plannification stratégique
Veille concurrentielle
Merchandising
Marketing stratégique

PILOTAGE OPÉRATIONNEL DES ACTIVITÉS COMMERCIALES ET DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

Plan d'actions commerciales
Plan marketing
Techniques de vente
Gestion des conflits

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE

Management d'équipe
Pratiques RH
Recrutement
Communication interne et externe

MÉTHODES MOBILISÉES

Approche pédagogique en présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone.
Webinaire

CONTACTEZ-NOUS !



CAMPUS La Providence
33 avenue Gustave Ferrié - BP 20646
49306 CHOLET CEDEX
02 41 75 28 00

<http://www.providencecholet.com>

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation sommative individuelle réalisée par une épreuve de synthèse spécifique à chaque bloc de compétences composant le titre

Évaluation à l'issue du parcours de formation reprenant l'ensemble des acquis des blocs de compétences

Évaluation finale par le jury de certification

TARIF ET FINANCEMENT DE LA FORMATION

Formation gratuite pour l'alternant : Le coût de la formation est pris en charge par l'entreprise selon la réglementation en vigueur.

PRÉINSCRIPTION

Étape 1 : Pré-inscription en ligne sur notre site internet <http://www.providencecholet.com> via le lien YPAREO

Étape 2 : Etude du dossier de candidature par l'UFA CFP La Providence, validation par le certificateur.

Étape 3 : Si dossier retenu : entretien individuel de positionnement.

Étape 4 : Décision de la commission recrutement.

Campagne de recrutement entre janvier et septembre chaque année.

A noter : Cette phase d'inscription est indispensable dans le cadre de toute candidature.

ACCUEIL DE PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

La référente handicap en partenariat avec notre démarche d'accompagnement personnalisée, contribue à l'accompagnement des personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information, prendre contact avec l'UFA CFP : Mme GODARD au 02 41 75 28 06.