



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.