

BAC+3 | BACHELORS

Conditions d'accès

- BAC+2 validé ou certification RNCP de Niveau 5 - 120 ECTS

Inscription

- Sur dossier + entretien individuel
- Dossier téléchargeable sur e2se.fr

Accompagnement

- Définition de votre projet professionnel
- Ateliers de Techniques de Recherche d'Entreprises
- Coaching

DÉBOUCHÉS

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

RESPONSABLE COMMERCE RETAIL

OPTIONS : MODE, BEAUTÉ, JOAILLERIE

Titre de Niveau 6 reconnu par l'État - Inscrit au RNCP n° 37787- Code NSF n°312, Délivré par Ascencia Paris La Défense. Formation dispensée par E2SE Business School.

MISSIONS

Le **Responsable Commerce Retail** avec une spécialisation en commerce eco-responsable possède une vision globale de l'entreprise et de son environnement, tout en possédant les capacités à assumer la responsabilité de mener des actions commerciales de développement en se situant dans l'opérationnel. Son poste se situe entre réflexion et action. Il a en charge le développement commercial de l'entreprise en tenant compte des enjeux sociaux et environnementaux.

Le **Responsable Commerce Retail** avec une option « IA » possède une vision globale de l'entreprise et de son environnement, tout en possédant les capacités à assumer la responsabilité de mener des actions commerciales de développement en se situant dans l'opérationnel. Son poste se situe entre réflexion et action. Il a en charge le développement des activités de l'entreprise opérées via des algorithmes d'IA.

OBJECTIFS

- Mettre en œuvre l'organisation stratégique et fonctionnelle de l'unité commerciale
- Assurer le pilotage opérationnel des activités commerciales et de l'expérience client
- Assurer le management de l'équipe de vente

INFORMATIONS**Statuts de la formation****En alternance :**

- Contrat de professionnalisation
 - Contrat d'apprentissage
- Alternance de jours de cours et de jours en entreprise*

En initial :

- Formation initiale – Étudiant

Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)**Compte personnel de Formation (CPF)**

Cours et périodes de stage en entreprise

Outils pédagogiques

- Plateforme TEAMS : Enseignement à distance
- Équipements informatiques dont salles MAC, rétroprojecteurs
- E-learning : GlobalExam, Voltaire,
- Équipements informatiques, vidéoprojecteurs

Durée de la formation

- La formation est dispensée sur une durée de 12 mois

PROGRAMME DE LA FORMATION

Enseignement Professionnel

■ BLOC 1 : ORGANISATION STRATÉGIQUE ET FONCTIONNELLE DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Élaboration de la politique commerciale d'un point de vente, d'une zone, d'une unité commerciale
- Gestion opérationnelle, financière et administrative de l'unité commerciale
- Gestion des approvisionnements et du réassort
- Organisation de la politique de sécurité des personnes et des biens matériels et immatériels d'une unité commerciale

■ BLOC 2 : 2- PILOTAGE OPÉRATIONNEL DES ACTIVITÉS COMMERCIALES ET DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

- Mise en place du plan d'animations commerciales d'une unité
- Gestion opérationnelle des événements sur une surface de vente
- Animation de la relation client dans un environnement phygital
- Mise en œuvre de l'approche client personnalisée

■ BLOC 3 : MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE

- Management opérationnel de l'équipe de vente
- Organisation et planification du travail de l'équipe de vente
- Maintien et développement des compétences des collaborateurs d'une surface de vente
- Communication auprès de l'équipe de vente et des relations transversales internes

Parcours Mode, Beauté & Joaillerie

DÉVELOPPER ET IDENTIFIER LES SOFTS SKILLS DANS LE RETAIL

- Optimiser une expérience client différenciante
- Le parcours client dans l'acte de vente

CULTURE PROFESSIONNELLE ET ACTUALITÉS DU MARCHÉ DU RETAIL

- Grands groupes du marché français et international

CONNAISSANCES PRODUITS L'UNIVERS DE LA MODE

- Relooking
- Composition d'une silhouette/d'un look
- Colorimétrie
- De la matière première au lancement de la fabrication (prêt à porter, la maroquinerie et la joaillerie)

CONNAISSANCES DES PRODUITS : L'UNIVERS DE LA BEAUTÉ

- Parfum et émotion
- Les grandes maisons de parfumeurs
- Art de sublimer : le maquillage flash (gestuelles et astuces pour conseiller et convaincre en quelques minutes)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelles reconstituées

Serious game « e-customer »

Cas pratique professionnel fictif

Rapport de compétences comprenant des fiches de compétences et un projet d'animation de la surface de vente

UNE CERTIFICATION DÉLIVRÉE PAR ASCENCIA



Version : 17 janvier 2024