

Fiche Formation

Retail et management de la mode

RNCP37787 - Responsable commercial Retail

Formation certifiante */ Montée de compétences /Titre RNCP de niveau 6
/Blended Learning / Eligible au financement

() **Parcours de formation certifiant**, titre à finalité professionnel
de niveau 6 du [RNCP 37787](#) « Responsable commercial retail »*

Définition

Le retail manager mode coordonne une marque au sein d'un point de vente, d'un corner ou d'un secteur géographique. Il en développe le chiffre d'affaires et est responsable de son équipe. Il est en charge de la communication digitale de son entité pour la faire connaître et informer sur son actualité.

Créatif, il est en capacité de développer ou mettre en place des concepts retail qui valorisent l'image de la marque, ses valeurs et son histoire.

Les objectifs

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 (chiffre d'affaires, volumes, taux de fréquentation / de transformation) 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.

Métiers visés

Vente & produit

- Vendeur expert
- Formateur retail
- Visuel merchandiser

Clientèle & omni channel

- CRM manager

- VIC manager

Management

- Responsable boutique
- Team leader
- Adjoint de boutique

Stratégie de lancement de marque

- Community manager

Les prérequis d'entrée en formation

Avoir une certification de niveau 5 (type BTS ou DUT) dans la spécialité ou justifier d'un niveau 4 et d'une expérience professionnelle de 3 ans sur un poste à responsabilité commerciale, vente, marketing ou communication

L'admission se fait sur dossier et entretien de motivation.

Les modalités

- **Campus** Lyon / Lille / Paris / Rennes
- **Durée** : Une année pour réaliser 387 heures de cours et 2 à 6 mois de stage
- **Rythme** :
 - Du 2 février 2026 au 17 juillet 2026 : **387 heures de cours** réparties sur 20 semaines sur le rythme hebdomadaire suivant : 2 jours en présentiel et 1 journée en distanciel
 - Jusqu'au 31 janvier 2027 : de **2 à 6 mois de stage** qui peut débuter en temps partiel pendant la scolarité.
- **Parchemin du Titre** RNCP niveau 6 RNCP37787 et diplôme Condé

Effectifs

6 à 20 apprenants

La pédagogie

Elle s'articule entre acquisition théorique des savoirs nécessaires et mise en pratique par des études de cas, jeux de rôle et mise en situation. Le travail en équipe est favorisé pour une projection concrète dans la réalité métier.

Le programme :

- **Organisation stratégique et fonctionnelle**
 - Connaissance du marché
 - Business model
 - Gestion opérationnelle et administrative
 - Gestion financière et matérielle
- Sécurité et gestion des risques
- **Politique commerciale**
 - Marketing
 - Expérience client
- **Management et développement**
 - Management
 - Ressources humaines
 - Point de vente
 - Communication

Moyens pédagogiques

- Cours de face à face
- Workshops
- Digital learning
- Webinaire
- Supports de cours

Activité et Compétences visées

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Bloc de compétences n°1 : Organisation stratégique et fonctionnelle de l'unité commerciale

- Elaboration 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 de compétences n°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 de compétences n°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

Modalités d'évaluation

Dans le cadre d'un parcours formation visant la certification dans sa totalité - 4 formats d'épreuves :

- Mise en situation professionnelle reconstituée
- 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

L'obtention du diplôme s'obtient par la validation des 4 épreuves certifications.

Moyens techniques et pédagogiques

- Accès permanent à l'école aux heures d'ouverture avec des salles équipées avec Wifi
- Accès à la plateforme e-learning pour la modalité hybride (LMS)
- Cours de face à face
- Workshops
- Digital Learning
- Webinaire
- Supports de cours
- Suite Microsoft office

Formateurs

Intervenants professionnels disposant d'une expérience dans la formation et l'enseignement.

Tarifs* de la formation

- Tarif financement individuel**ou France travail ou CPF : **7 350€ + 420€ frais de dossier**
- Tarif entreprise ou OPCO : **8 625€ + 420€ frais de dossier**

* Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des impôts

** Un tarif préférentiel est réservé à nos alumni, nous consulter

Inscription et délais

Pour contacter un conseiller formation :

- Mail : formation.pro@ecoles-conde.com
- Téléphone +33 1 82 88 03 77
- Formulaire internet sur [ce lien](#)

Réponse

dans les 24h à 48h (jour ouvré) pour fixer un entretien en distanciel avec un responsable du campus concerné. Un ordinateur et une connexion internet seront requis.

Pour candidater :

- Dossier de candidature, CV et lettre de motivation qui précise son projet professionnel
- Copie du dernier diplôme obtenu
 - soit niveau 5 (type BTS-DUT) dans la spécialité
 - soit niveau 4 (bac) dans ce cas, justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans à un poste dans le domaine commercial, vente, marketing, communication

L'entretien :

Il est en visio ou présentiel et d'une durée d'environ 30 minutes pour évaluer les motivations et vérifier la bonne orientation du projet de formation.

Réponse :

A l'issue de l'entretien une réponse vous est donnée sous 3 jours avec la convention de formation pour signature. Elle devra nous être retournée, sous 10 jours, signée et accompagnée des frais de dossier pour valider votre inscription.

Si une prise en charge est à envisager, le conseiller formation constitue avec le bénéficiaire le dossier de demande de financement.

Les inscriptions aux différentes sessions sont ouvertes toute l'année et restent ouvertes dans la limite des places disponibles*, sous conditions d'admission jusqu'au 1er jour de formation. Cinq jours avant le début de la formation, une convocation vous sera adressée par e-mail reprenant les horaires, la date et le lieu de la formation choisie.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos infrastructures sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR).

Des adaptations de parcours sont envisageables afin de prendre en compte les besoins spécifiques d'ordre visuel, auditif, cognitif, psychique et autres maladies invalidantes...

Dans le cas où les moyens internes ne seraient pas suffisants, nous nous mettrons en lien avec des partenaires du champ du handicap afin de répondre au mieux aux besoins spécifiques de chacun.

N'hésitez pas à vous rapprocher de notre référent handicap : [liste des référents par locaux](#)