

# BAC +3 RESPONSABLE COMMERCE DE DÉTAIL



DURÉE DE  
FORMATION

**1 an**  
518 h de formation



NIVEAU  
DE SORTIE

**BAC +3**  
RNCP 41292 Niveau 6



PRÉ-REQUIS

- // Formation accessible aux candidats titulaires d'un BAC +2 ou d'une certification professionnelle enregistrée au niveau 5 du RNCP
- // Ou d'un diplôme étranger avec l'attestation de reconnaissance Enic-Naric
- // Ou avoir obtenu l'accord d'entrée en formation dans le cadre d'une VAPP
- // Formation accessible par le biais du dispositif VAE
- // Formation accessible aux personnes en situation de handicap

La certification professionnelle BAC +3 Responsable Commerce de Détail (niveau 6) s'adresse aux personnes qui souhaitent piloter l'activité d'un magasin ou d'un rayon : assurer le développement commercial, garantir le management des équipes et superviser la gestion des opérations. Ces missions s'effectuent dans le secteur du commerce de détail, des grandes enseignes de distribution aux commerces indépendants, en passant par les franchises et magasins spécialisés.

## QUALITÉS REQUISES

- Aimer le contact avec la clientèle
- S'intéresser aux tendances du marché
- Faire preuve de dynamisme
- Aimer le digital
- Aimer la vente et le commerce

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

### À L'ISSUE DE LA FORMATION

— H/F

Responsable de point de vente /  
Responsable de magasin  
Responsable adjoint / Adjoint de  
direction  
Responsable / Chef de rayon, d'univers,  
de secteur  
Directeur de magasin / de supermarché

### SECTEURS D'ACTIVITÉ

—  
Commerce de détail  
Grande distribution  
généraliste  
Grande distribution  
spécialisée



LES  
DE LA FORMATION

**Des épreuves individuelles**  
tout au long de l'année avec  
des mises en **situations**  
**professionnelles concrètes**

Une formation assurée par  
des **professionnels experts**  
dans leur domaine et issus  
des secteurs du commerce  
et de la grande distribution

Sensibilisation à l'utilisation  
éthique de l'**IA**





## CONTENU PÉDAGOGIQUE

### → BLOCS DE COMPÉTENCES

- Gestion de l'unité commerciale et pilotage de l'action commerciale
- Approche client personnalisée et fidélisation
- Management, accompagnement et animation d'équipe

### → MISE EN ŒUVRE

- Audit
- Rapport d'étonnement
- Etudes de cas
- Cas pratiques
- Mises en situation professionnelle
- Epreuve intégrative comprenant un dossier managérial et une soutenance orale

PÉRIODE DE RENTRÉE  
**début septembre**

CLASSE À TAILLE HUMAINE

RYTHME DE FORMATION  
EN INITIAL : **40 jours  
de stage à ré aliser**  
EN ALTERNANCE : **3 jours  
en entreprise / 2 jours  
au centre de formation**

### TARIFS

EN INITIAL : **6 000 €/an**  
EN ALTERNANCE : **coût de  
la formation pris en charge  
par l'entreprise et  
rémunération selon les  
barèmes officiels**

## TÉMOIGNAGES

*J'ai choisi Carrel pour la qualité de ses formations et l'implication de ses formateurs, toujours à l'écoute des étudiants. J'y ai fait tout mon parcours : Bac Pro Commerce, BTS MCO, puis Bac+3 RCD.*

**Léa**

*Le BAC +3 RCD est une formation complète qui construit des bases solides.*

**Vincent**

### ADMISSION

	INITIAL	ALTERNANCE
PARCOURSUP		
ADMISSION SUR DOSSIER*	✓	✓

\* ADMISSION SUR DOSSIER  
(hors Parcoursup)

Étude du dossier  
+ test pédagogique  
+ entretien de motivation  
Dossier traité sous 48h

