

Responsable de Commerces et de la Distribution (ex RDO)

Marketing / Vente - Commerce / Management

Niveau de diplôme : **Bac +3 - Niveau 6**

Villes : **Strasbourg**

(ex Responsable de la Distribution Omnicanale)

Manager votre équipe et l'activité d'un magasin, d'un rayon ou d'un site de vente en ligne : c'est l'ambition de la formation RDO. L'alternance (apprentissage) combine théorie et pratique.



En présentiel



Accessible



Formations
certifiantes

Mise à jour le 5 décembre 2025

Strasbourg : 28 places disponibles

La formation RDO en alternance vous permet d'accéder aux postes à responsabilités du commerce et de la distribution. Vous saurez développer l'activité en magasin et sur le web, et encadrer votre équipe pour la rendre performante. CCI Campus encadre votre recherche d'employeur. Des mises en relation avec des partenaires sont proposées pour vous aider à trouver votre contrat d'apprentissage.

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Titulaire d'un BAC+2
- Justifier de 3 années d'expérience

Pré-requis

- Moins de 30 ans : apprentissage
- À partir de 30 ans : professionnalisation

professionnelle dans le secteur de la vente, du commerce ou de la distribution.

(sous conditions - nous consulter)

- Attrait pour le commerce
- Aisance relationnelle
- Polyvalence, adaptation, autonomie dans le travail
- Sens des responsabilités

Les points forts de la formation ?

- Toute la pédagogie professionnelle des diplômes de CCI France
- Partie pratique approfondie en entreprise

Et après ?

Débouchés et métiers

- Manager de magasin
- Chef de rayon
- Chef de département

Vos compétences de demain

- Gérer et assurer le développement commercial omnicanal de son unité commerciale
- Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage
- Manager une équipe
- Satisfaire aux obligations réglementaires de l'activité

Poursuite d'études

Marketing Management Vente - Commerce

Manager Commercial et Marketing (MCM)

Niveau de diplôme : **Bac +5 - Niveau 7**

Lieu : **Strasbourg Colmar**

Votre parcours de formation

1. Développer la performance commerciale d'une unité de vente

- Analyser son marché
- Définir un plan d'action commercial
- Définir la présentation de l'offre et sa mise à disposition
- Optimiser l'expérience client
- Suivre et piloter la performance commerciale

2. Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier

- Veiller à la sécurité et à l'accessibilité de l'espace de vente
- Gérer la relation fournisseurs
- Gérer et optimiser les stocks
- Analyser les résultats d'activité
- Réaliser le reporting de l'activité

3. Manager les équipes de l'unité de vente dans le contexte de vente multicanale

- Recruter et intégrer des collaborateurs
- Organiser le travail et le planning de l'équipe
- Animer et manager son équipe

Prochaines sessions

Prochaine session à Strasbourg

Septembre 2026 à juillet 2027

Modalités de la formation

Organisation

En alternance (apprentissage ou professionnalisation)
Pour les salariés ayant une expérience significative
dans le domaine, le diplôme peut être obtenu par VAE.

[Informations sur la VAE](#)

Durée

1 an - 427 heures

Rythme

1 semaine en centre de formation et 2 semaines en
entreprise

Évaluation des connaissances

Examen final (100%)

Diplôme partiel

Chaque bloc de compétences du titre peut être validé séparément

Validation de la formation

Responsable de commerces et de la distribution
Titre certifié de niveau 6, enregistré au RNCP40675 le 01/06/2022 délivré par CCI France
[Responsable de commerces et de la distribution](#)

Chiffres clés

82 %

de recommandation en 2024

100 %

de réussite aux examens en 2024

92 %

d'insertion professionnelle en 2024
dont 89 % de CDI

Financement

Formation gratuite et rémunérée