

Responsable d'Agence et de Commerce

IFAG Ecole de Management - Niveau 6 (BAC + 3)

Management - Commerce - Marketing

DISPOSITIF

Bac+3

LIEUX

Présentiel
La Garde, Campus de la Grande Tourrache

PÉRIODE

Alternance
2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation

DURÉE

Rentrée en septembre 2025
1 an

On apprend ?
La gestion commerciale, de la qualité de l'expérience client
et de l'animation d'une petite ou moyenne structure
La commercialisation de produits et de services s'appuyant sur les modalités à la fois physiques et digitales,
« digitales ».

Objectifs du Bac+3

Le responsable d'agence et/ou de commerce est un collaborateur responsable (RSE) capable de manager des équipes, d'animer la relation client, piloter un budget et mener des projets divers (commercial / marketing / achats / RH / financier / logistique). Il est le garant du bon fonctionnement économique, social et écologique de l'agence / du commerce tant sur l'aspect commercial, humain, logistique, que l'aspect budgétaire et administratif. Vos aptitudes : Esprit d'équipe, bonne aisance orale, goût du challenge, créatif, bon relationnel, écoute, sens des responsabilités, sociable, adaptable.

NOTRE PROGRAMME

RESPONSABLE D'AGENCE ET DE COMMERCE





Certification professionnelle de niveau 6 «Responsable d'Agence et de Commerce» - Enregistrée au RNCP sous le numéro [RNCP39395](#) par décision du directeur général de France Compétences en date du 19/07/2024, délivrée par l'Association pour la formation au management à la gestion et à l'entrepreneuriat (AFMGE), code NSF312.

Cette formation est articulée autour de 4 blocs de compétences professionnalisants. Chaque bloc de compétences fait l'objet d'une évaluation autonome. Pour valider son parcours et obtenir le titre, l'apprenant doit donc valider chacun des blocs de compétences composant la certification préparée. Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.


Bloc 1 : Développer une offre de produits et de prestations de services (77 heures)

-  Assurer la veille du marché
-  Analyser le parcours clients
-  Définir le positionnement marketing
-  Définir l'offre de produits et services
-  Poser les objectifs et mettre en oeuvre le plan d'actions opérationnelles


Bloc 2 : Placer l'expérientiel et la communauté au cœur de la relation client (95 heures)

-  Gérer la e-reputation
-  Scénariser et animer l'espace de vente
-  Animer une communauté
-  Gérer la relation clients
-  Mettre en place une distribution responsable

Bloc 3 : Piloter les équipes opérationnelles d'une agence ou d'un commerce

-  Ordonnancement des équipes d'une agence ou d'un commerce
-  Recrutement
-  Animer l'équipe et développer ses compétences relationnelles

Bloc 4 : Gérer les opérations financières, administratives et logistiques (77 heures)

-  Piloter le budget
-  Gérer les achats et la supply-chain
-  Organiser le Merchandising
-  Déployer les mesures de santé et de sécurité dans l'agence ou le commerce
-  Gérer l'exploitation de façon «responsable» l'agence ou le commerce

Compétences transversales

-  Mission action certificative
-  Challenge-toi
-  Séminaire du manager engagé : Moi & Moi
-  Module d'insertion professionnelle & Orientation
-  Semaine de spécialisation locale
-  HEP Ethique professionnelle
-  Badge de compétences
-  Mission Consultant
-  Intelligence Artificielle
-  Réflexivité
-  Ateliers de soutien & renforcement.

Votre profil

Vous aimez travailler en équipe et vous avez l'âme d'un chef d'orchestre.

Vous avez l'esprit d'entreprise et d'innovation. Vous souhaitez développer vos compétences managériales.

Ce programme s'adresse à celles et à ceux qui aiment piloter un projet ou une activité de A à Z et manager un groupe projet dans toutes ses fonctions (marketing, commerciale, budgétaire, RH).

Les débouchés

-  Gérant de TPE
-  Responsable d'établissement
-  Manager commercial
-  Responsable des ventes
-  Responsable administratif
-  Responsable de site
-  Directeur de commerce magasin
-  Directeur d'agence
-  Responsable d'agence
-  Responsable de Business Unit
-  Responsable de centre de profit
-  Responsable de réseaux de franchises
-  Directeur Exploitation

Selon l'organisation des entreprises, le responsable d'agence et de commerce peut être hiérarchiquement rattaché aux métiers suivants :

-  Gérant(e)
-  Responsable d'agence
-  Responsable adjoint(e)
-  Responsable de site
-  Responsable de magasin
-  Responsable de commerce
-  Directeur(trice) d'agence
-  Directeur(trice) d'exploitation
-  Directeur(trice) régional(e) d'agences / de commerces
-  Responsable de réseaux de franchises
-  Gérant(e) de TPE
-  Responsable administratif(ve)
-  Manager commercial(e)
-  Responsable des ventes
-  Assistant(e) de manager
-  Responsable de Business Unit
-  Responsable de centre de profit

Les + du programme

 Une formation unique en France

Un programme complet qui a pour vocation de former des responsables d'agence et de commerce pouvant travailler dans de nombreux secteurs (sécurité, distribution, banque, aide à domicile ...) et pour toutes tailles de structure.

 Un programme co-construit avec les acteurs du commerce

Un programme réalisé en collaboration avec l'AFMD (Association Formation Management dans la Distribution) et PROCOS (Fédération pour la Promotion du Commerce Spécialisé) afin de répondre aux attentes et enjeux des entreprises.

 Des thématiques inédites et actuelles

L'IFAG fait évoluer ses formations pour intégrer les nouvelles problématiques des entreprises dans ses programmes. Marketing sensoriel, Gestion et animation des communautés de clients, Pilotage des équipes / sécurité au travail, Gestion responsable de l'unité (tri des déchets, managements des énergies, etc.), Immersion par la scénarisation dans un lieu de vente ou de service (éclairage, décoration, etc.) ... autant de thématiques pour former nos apprenants à relever les défis auxquels sont confrontés les entreprises.

Poursuite d'études

Après votre Bac+3, vous pouvez poursuivre vos études en intégrant le Bac +5 Manager d'un centre de profit.

Le Bac+3 Responsable d'Agence et/ou de Commerce peut également amener, **selon l'expérience**, à la formation Bac+5 Manager des Ressources Humaines.

Les prérequis

Admission bac+3 : Être titulaire au *minimum* d'une certification professionnelle de niv.5 (bac+2) / diplôme reconnu par l'Etat. Cette formation est ouverte à tous les publics : étudiants, salariés, et demandeurs d'emploi.

Parcours en alternance

Dans le cadre d'une alternance, les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise et son OPCO. L'apprenant n'a donc pas de reste à charge à régler.

Admission :

À l'IFAG, on ne recrute pas sur mention, on recrute sur passion !

La force de nos étudiants réside dans leur diversité.

Pour retenir votre candidature, nous nous attachons à votre personnalité, votre motivation, vos passions, vos talents et vos projets d'avenir.

La certification Responsable d'Agence et de Commerce IFAG s'adresse à tout type de public, aussi bien apprenant, que salarié ou encore demandeur d'emploi.

Prérequis : La formation est ouverte aux titulaires issus d'un parcours de formation de niv.5 (bac+2) / diplôme reconnu par l'Etat. Cette formation est ouverte à tous les publics : étudiants, salariés, et demandeurs d'emploi.

Candidats externes : [Admission en B3 : Admission ouverte sur Concours IFAG](#). Être titulaires d'un BTS ou Licence 2 (120 ETCS).

Équivalence et Passerelle : Équivalence partielle : voir fiche [RNCP](#)

Pas de passerelles possibles.

Concours

Toutes les dates de concours sont disponibles sur notre agenda : [ICI](#)

Les candidatures se font en ligne sur le site de l'IFAG

2 épreuves en lignes sont prévues dont un test en ligne de 45 minutes et un entretien de motivation de 45 minutes.

Contenu de l'entretien :

 10 minutes pour apprendre à se connaître et expliquer ton parcours

 10 minutes pour exposer ton projet professionnel

 5 minutes pour convaincre

 5 minutes pour aller plus loin

 5 minutes pour surprendre

Une fois admis et inscrit, vous bénéficiez ensuite d'un coaching personnalisé pour décrocher votre alternance ou votre stage.

Délais de réponse : dans la journée du passage du concours

Délais d'accès : le délai d'accès peut varier d'une semaine à plus de neuf mois (le délai d'accès correspond à la durée entre le moment de votre candidature et de votre entrée en formation)

Les épreuves de sélection sont identiques sur tous les campus IFAG.??

[Téléchargez le programme ici.](#)

ifag.com