

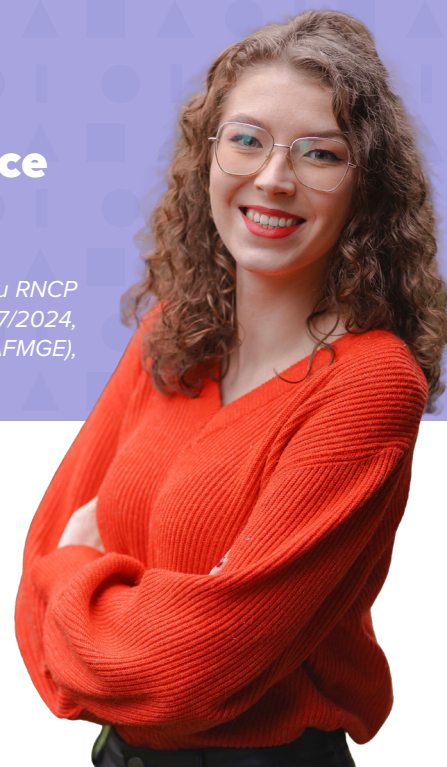


# BAC+3

## Responsable d'Agence et de Commerce

### Pour devenir Responsable d'Activité

Certification professionnelle de niveau 6 «Responsable d'Agence et de Commerce» - Enregistrée au RNCP sous le numéro 39395 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



Un programme de formation en 1 an pour apprendre à piloter un centre de profit, encadrer et motiver une équipe, tout en développant les compétences nécessaires pour prendre des décisions stratégiques éclairées et créer de la performance durable.

## INFOS CLÉS



### RENTRÉE

Septembre 2026



### RYTHME

Initial ou Alternance



### DURÉE

1 an - 470 heures



### CAMPUS

Disponible dans  
**16 campus**



### TARIF

Initial : 7500 €  
Alternance : 0 €

Les frais de formation sont à la charge de l'entreprise et de son OPCO (9 200€)

**81%**

**TAUX DE  
SATISFACTION GLOBAL  
DE L'ÉTABLISSEMENT**  
(chiffre 2024)



## DÉBOUCHÉS

- Gérant(e)
- Responsable d'agence
- Directeur(trice) d'agence
- Responsable de magasin
- Responsable administratif(ve)
  - Manager commercial(e)
  - Responsable des ventes
  - Assistant(e) de manager



## ADMISSIONS

Pour postuler à cette formation, vous devez être titulaire d'un **BTS**, d'une **licence** (120 ECTS) ou d'un **diplôme de Niveau 5**

La candidature se fait en ligne, directement sur notre **site internet**.

Vous passez ensuite un test en ligne (**45 minutes**) puis un entretien de motivation (**45 minutes**).

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



Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Nos campus sont aménagés pour accueillir des personnes en situation de handicap.

Un référent national ainsi que des référents par campus sont disponibles afin de rendre la formation accessible aux personnes présentant un handicap.



## PROGRAMME

Lors de cette formation vous apprendrez à manager, piloter et développer une unité commerciale autour de **4 blocs clés**, intégrant **marketing, relation clients, stratégie phygitale, management et pilotage budgétaire**.

### DÉVELOPPER L'OFFRE DE PRODUITS ET DE SERVICES D'UNE AGENCE OU D'UN COMMERCE - 77 HEURES

Assurer la veille, analyser le parcours client, définir l'offre et piloter le plan d'actions opérationnelles.

### PLACER L'EXPÉRIENTIEL ET LA COMMUNAUTÉ AU COEUR DE LA RELATION CLIENT - 95 HEURES

Gérer la e-réputation, animer l'espace de vente et fédérer une communauté engagée.

### PILOTER LES ÉQUIPES OPÉRATIONNELLES D'UNE AGENCE OU D'UN COMMERCE - 67 HEURES

Recruter, organiser et animer les équipes tout en développant leurs compétences relationnelles.

### GÉRER LES OPÉRATIONS FINANCIÈRES, ADMINISTRATIVES ET LOGISTIQUES D'UNE AGENCE OU D'UN COMMERCE - 77 HEURES

Piloter budget, achats, merchandising et assurer la gestion responsable d'une unité commerciale.

Au-delà du référentiel, l'IFAG vous accompagne dans le développement de **compétences transversales stratégiques** pour réussir en entreprise : Parcours HEP, IA, temps forts pédagogiques ...



## POURSUITE D'ÉTUDES

Après votre Bac+3, vous pouvez décider de poursuivre vos études en intégrant le **BAC+5 Manager de Commerce et de Centre de Profit**.



## TEMPS FORTS

### EMBARQUE

Séminaire d'intégration immersif avec une série de projets pour renforcer la cohésion et l'esprit d'équipe.

### INSPIRE

Séminaire de développement personnel pour révéler sa posture managériale.

### RESPIRE

Participation à une action d'intérêt général, en rapport avec les enjeux actuels pour devenir acteur du changement.

### DÉCOUVRE

#### Mobilité inter-campus

Semaine immersive pour découvrir une ville et se spécialiser dans un domaine.

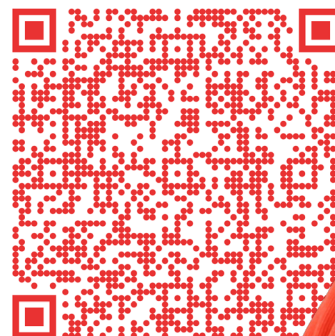
### ACTIONNE

#### 21H Chrono pour entreprendre

Mission de conseil en entreprise pour répondre à une problématique réelle.

### Envie de vous lancer ?

Toutes les informations détaillées sont sur notre site internet :



Rentrée 2026/2027 - V1