

Responsable d'agence et de commerce

Bachelor

Certifiante

Contrat appr.

Contrat pro.

Formation continue.

Réf. : 24146311F — Mise à jour : 20 novembre 2024

Organisme responsable : **COMPETENCES PRO**

Contenu

Objectifs

- Assurer la veille sur les pratiques et les évolutions de son secteur d'activités en identifiant des sources d'information adaptées au marché, en s'appuyant sur des outils de veille et en synthétisant les données, afin d'identifier les tendances structurelles et les opportunités de marché.
- Analyser les comportements de la clientèle cible en s'appuyant sur des techniques quantitatives et qualitatives de recueil de données, en utilisant des outils d'informations terrain, des études géomarketing et en mobilisant des données commerciales de la zone afin d'évaluer le potentiel commercial et de d'ajuster le positionnement marketing.
- Analyser les parcours types des clients cibles y compris ceux en situation de handicap dans un environnement multicanal en réalisant une étude inclusive des modes de consommation et des besoins exprimés afin d'identifier les canaux de vente de produits et/ou de prestations associées.
- Réaliser un diagnostic de son environnement concurrentiel web et physique en utilisant les matrices d'analyse adaptées, en s'appuyant sur une grille de collecte des informations et en déterminant des critères d'évaluation afin de positionner l'agence ou le commerce sur sa zone de chalandise.
- Adapter le positionnement marketing de son offre de produits ou de services en intégrant les enjeux de la RSE et en s'appuyant sur les résultats de l'étude de marché réalisée, en utilisant les différentes composantes du mix marketing afin de se différencier des autres acteurs du marché et de valoriser son image auprès des clients.
- Actualiser l'offre principale de produits et de services en l'adaptant aux tendances du marché et aux caractéristiques de la zone de chalandise, tout en assurant l'inclusivité et l'accessibilité de l'offre pour tous les clients, y compris ceux ayant des besoins spécifiques liés à des handicaps afin de répondre au positionnement marketing défini.
- Proposer une hybridation entre l'offre de produits et de services en développant une offre complémentaire attractive, digitalisée et/ou éco responsable en cohérence avec les tendances et besoins repérés afin de créer une valeur ajoutée différenciante et de renforcer la rentabilité de l'agence ou du commerce.
- Fixer des objectifs stratégiques et opérationnels sur une période donnée en tenant compte des ressources et compétences afin de favoriser l'implication des membres de l'équipe et l'organisation du travail au sein de l'équipe.
- Construire un plan d'actions opérationnel en incluant la stratégie, les actions commerciales à mener et les indicateurs de performances clés à mesurer afin de répondre à l'objectif de développement du chiffre d'affaires..

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée Aucun prérequis	Niveau de sortie Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4
---	--

Liste des certifications

Responsable d'agence et de commerce
--

Métiers associés

M1302 — Direction de petite ou moyenne entreprise

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1799698	Présentiel	Rennes	14/09/2025	02/07/2026
1799699	Présentiel	Rennes	14/09/2025	02/07/2026

Source : GREF Bretagne #24146311F