

Responsable d'agence et de commerce

RNCP42475 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310m, 312
Formacode(s)	34554, 32154, 32079
Code(s) ROME	D1301, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	26/06/2026
Date d'échéance	26/06/2029

Certificateur(s)

ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION · SIRET : 33037752400047

ASSOCIATION POUR LA FORMATION AU MANAGEMENT A LA GESTION ET A L'ENTREPRENEURIAT · SIRET : 42084724600345

Partenaires habilités

24 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 24 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION	33037752400351	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION	33037752400377	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION POUR LA FORMATION AU MANAGEMENT A LA GESTION ET A L'ENTREPRENEURIAT	42084724600337	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION POUR LA FORMATION AU MANAGEMENT A LA GESTION ET A L'ENTREPRENEURIAT	42084724600345	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION POUR LA FORMATION AU MANAGEMENT A LA GESTION ET A L'ENTREPRENEURIAT (AFMGE)	42084724600089	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION POUR LA FORMATION AU MANAGEMENT A LA GESTION ET A L'ENTREPRENEURIAT (AFMGE)	42084724600196	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION POUR LA FORMATION AU MANAGEMENT A LA GESTION ET A L'ENTREPRENEURIAT (AFMGE)	42084724600212	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION POUR LA FORMATION AU MANAGEMENT A LA GESTION ET A L'ENTREPRENEURIAT (AFMGE)	42084724600295	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION POUR LA FORMATION AU MANAGEMENT A LA GESTION ET A L'ENTREPRENEURIAT (AFMGE)	42084724600329	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS D'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE PRIVE DE BREST	81398319400016	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 24 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp42475-responsable-d-agence-et-de-commerce/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification professionnelle « Responsable d'agence et de commerce » de l'AFMGE - IFAG s'inscrit dans un secteur marqué par l'évolution des attentes des consommateurs, la transformation des modèles économiques et la recomposition des modes d'organisation des points de vente et des agences. Les agences et les commerces ne se limitent plus à la simple mise à disposition de produits. Les clients recherchent désormais une véritable valeur ajoutée dans leur relation aux enseignes : qualité de l'accueil, conseil personnalisé, expérience client différenciante, services associés, engagement éthique et environnemental, ainsi qu'une cohérence entre les canaux physiques et digitaux. L'agence ou le commerce deviennent ainsi un lieu de services, de relation et d'expérience.

Dans ce contexte, le rôle du Responsable d'agence et de commerce évolue. Il n'est plus seulement garant de la performance commerciale de son unité, mais devient un pilote de l'expérience client et un acteur central de la création de valeur locale. Il doit être en capacité de structurer une offre globale intégrant produits, services et dispositifs relationnels, tout en assurant la déclinaison opérationnelle de la stratégie de l'enseigne dans des environnements de plus en plus hybrides.

Ces évolutions renforcent également la dimension managériale opérationnelle de la fonction. Les entreprises recherchent des profils capables de piloter des équipes pluridisciplinaires et intergénérationnelles, d'animer la performance collective, d'accompagner le changement et de garantir la qualité du service rendu dans un contexte de forte exigence client et de tensions économiques. Le management de proximité devient un levier stratégique de différenciation, de fidélisation des collaborateurs et de sécurisation des parcours professionnels.

ACTIVITÉS VISÉES

- Analyse de l'environnement concurrentiel, des zones de chalandise et des données de consommation
- Optimisation de l'offre commerciale dans une démarche éthique, inclusive et écoresponsable
- Pilotage du processus de déploiement de l'offre de produits et de services d'une agence ou d'un commerce
- Développement de la visibilité et optimisation de l'expérience client d'un commerce ou d'une agence
- Pilotage du développement des canaux de vente et des options de distribution d'une agence ou d'un commerce
- Analyse et gestion de la relation client d'une agence ou d'un commerce
- Recrutement et intégration du personnel d'une agence ou d'un commerce
- Supervision des conditions de travail, de la sécurité et du climat social au sein de l'agence ou du commerce
- Gestion opérationnelle des activités et développement des compétences du personnel d'une agence ou d'un commerce
- Gestion financière et administrative d'une agence ou d'un commerce
- Gestion et optimisation de la chaîne d'approvisionnement d'une agence ou d'un commerce

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- 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 exploitant les données, afin d'identifier les tendances structurelles et les opportunités de marché.
- Analyser les comportements et les parcours clients, en mobilisant des méthodes et techniques de collecte de données et intégrant la diversité des publics et les enjeux d'accessibilité afin d'évaluer le potentiel de marché et l'évolution de la demande dans un environnement multicanal.
- Réaliser un diagnostic de son environnement concurrentiel web et physique à l'aide d'outils d'analyse adaptés et en cartographiant les concurrents directs et indirects sur le marché afin de positionner l'agence ou le commerce dans son environnement multicanal.
- Ajuster son offre de produits ou de services en s'appuyant sur les résultats de l'étude de marché et intégrant les enjeux de la RSE afin de construire une proposition durable et différenciante.
- Concevoir une offre hybride produits-services en prenant en compte les tendances, les besoins identifiés et les principes d'inclusion afin de se différencier des autres acteurs du marché et développer l'activité de l'agence ou du commerce.
- Construire un plan d'action opérationnel en incluant les objectifs stratégiques et les spécificités de la zone de chalandise de l'agence ou du commerce, en définissant les actions commerciales à mener et les indicateurs de performances clés à mesurer afin de déployer l'offre de produits et services.
- Encadrer les pratiques de déploiement des prestations d'offres de produits et de services en renforçant les compétences techniques des équipes de vente afin de garantir des prestations conformes au contrat de vente et homogène entre les mêmes catégories de clients.

- Accompagner la clientèle dans l'appropriation et l'utilisation de l'offre produits et/ou services en mettant à disposition les supports adaptés afin d'améliorer l'expérience client et la perception de la valeur du produit/service.
- Organiser l'espace de vente en concevant un agencement et une signalétique accessibles à tous les publics, y compris en situation de handicap, afin de valoriser les produits et services et stimuler les ventes.
- Concevoir des espaces scénarisés à l'occasion d'événements à finalité commerciale, en combinant storytelling, design visuel et diffusion digitale sur les réseaux sociaux afin de capter l'attention des clients et de stimuler leur intention d'achat.
- Développer des partenariats avec les acteurs territoriaux en cartographiant les acteurs clés, en identifiant les cibles prioritaires ainsi que leurs besoins, leurs attentes, et en créant des synergies locales afin de soutenir l'ancrage territorial de l'agence et/ou du commerce et sa visibilité au sein de l'écosystème.
- Personnaliser les propositions commerciales en exploitant les données clients collectés via les outils CRM, les plateformes web et/ou le cas échéant, les algorithmes d'intelligence artificielle, dans le respect de la protection des données (RGPD) afin d'adapter la communication web, optimiser l'expérience client et inciter l'achat.
- Piloter la diversification et la complémentarité des canaux de vente de l'agence ou du commerce, en adaptant les dispositifs online et offline aux besoins et usages de l'ensemble des publics, afin de fluidifier le parcours d'achat.
- Sélectionner des partenaires et des solutions d'emballage en évaluant la conformité aux principes de la RSE et le cas échéant, aux exigences des réglementations locales puis en catégorisant les différentes solutions de transport et d'emballage selon leurs impacts environnementaux et économiques afin de répondre aux attentes actuelles des consommateurs
- Analyser la satisfaction client, en collectant et en exploitant les données correspondantes et en suivant les indicateurs de suivi et mesure de l'expérience client, afin de définir des actions correctives visant la fidélisation client et la sécurisation du chiffre d'affaires.
- Renforcer une relation client en gérant les réclamations et litiges clients à l'aide des techniques de médiation et de négociation et en proposant des actions de fidélisation physiques et digitales à court et long terme, afin de maintenir une relation de confiance et limiter les contentieux.
- Animer une communauté de clients sur les réseaux sociaux, en définissant une ligne éditoriale claire, en partageant du contenu éthique, responsable et inclusif et en contrôlant sa e-réputation, afin de valoriser l'offre commerciale, d'attirer les prospects et susciter l'engagement des clients.
- Définir les besoins en personnel de l'agence ou du commerce en évaluant la charge d'activité, les compétences mobilisables et les besoins en recrutement en lien avec les objectifs opérationnels, afin de garantir la disponibilité des Ressources Humaines nécessaires à l'atteinte des attendus de rentabilité et de productivité.
- Mettre en œuvre le processus de recrutement de l'organisation, en élaborant la fiche de poste, en sélectionnant les candidatures selon des critères définis, en conduisant des entretiens afin de recruter le candidat le plus adapté au poste.
- Mettre en œuvre le parcours d'intégration des nouveaux salariés en organisant les actions d'accueil, de formation et de suivi selon les ressources disponibles et les besoins spécifiques des collaborateurs, afin de garantir une prise de poste rapide et inclusive.
- Gérer les situations de tension ou de conflit au sein de l'équipe en les anticipant et en les régulant, à travers l'application des procédures internes et l'utilisation de techniques de communication adaptées, afin de préserver un climat de travail serein et propice à la performance collective.
- Mettre en place des actions préventives en matière de santé et sécurité au travail (SST) en identifiant les risques et en appliquant des mesures adaptées afin de sécuriser l'environnement de travail et de réduire les risques pour l'ensemble des collaborateurs.
- Contrôler la bonne application des procédures de sécurité et normes réglementaires en vigueur en réalisant des vérifications et en signalant les écarts, afin de limiter les risques humains et matériels.
- Fixer des objectifs opérationnels sur une période donnée en s'appuyant sur les ressources et compétences disponibles afin de favoriser l'implication des membres de l'équipe et l'organisation du travail.
- Gérer les plannings et le staffing de l'agence ou du commerce en planifiant les ressources humaines selon la charge d'activité, les contraintes organisationnelles et les dispositions légales (temps de travail, égalité, handicap) afin d'optimiser l'allocation des ressources dans le respect du droit du travail.
- Animer l'équipe de l'agence ou du commerce en créant des rituels d'animation et en favorisant les échanges et la coopération entre les collaborateurs, afin de développer un environnement de travail collaboratif et inclusif.
- Accompagner les équipes dans le développement de leurs compétences en mobilisant des dispositifs de formation, de mentorat et d'échange de pratiques afin de renforcer l'engagement des collaborateurs et d'améliorer l'expérience client.

- Etablir les budgets de l'agence ou du commerce en s'appuyant sur les objectifs opérationnels fixés afin d'anticiper les ressources nécessaires (techniques, humaines, financière, matérielles).
- Analyser les indicateurs économiques de son activité, en identifiant les écarts et en ajustant les actions opérationnelles, afin de contribuer à la rentabilité du point de vente.
- Coordonner les activités de gestion des stocks, des commandes et des livraisons de l'agence ou du commerce en analysant les tendances de ventes, en planifiant les besoins afin de répondre aux besoins des clients.
- Optimiser les processus d'achats et d'approvisionnements des matières premières et des marchandises en mettant en œuvre des pratiques responsables et durables afin de réduire les dépenses, sécuriser les approvisionnements et contribuer aux enjeux sociétaux et environnementaux.

Blocs de compétences

RNCP42475BC01 — Adapter l'offre commerciale aux évolutions du marché et aux attentes des clients d'une agence ou d'un commerce

LISTE DE COMPÉTENCES

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 exploitant les données, afin d'identifier les tendances structurelles et les opportunités de marché.

Analyser les comportements et les parcours clients, en mobilisant des méthodes et techniques de collecte de données et intégrant la diversité des publics et les enjeux d'accessibilité afin d'évaluer le potentiel de marché et l'évolution de la demande dans un environnement multicanal.

Réaliser un diagnostic de son environnement concurrentiel web et physique à l'aide d'outils d'analyse adaptés et en cartographiant les concurrents directs et indirects sur le marché afin de positionner l'agence ou le commerce dans son environnement multicanal.

Ajuster son offre de produits ou de services en en s'appuyant sur les résultats de l'étude de marché et intégrant les enjeux de la RSE afin de construire une proposition durable et différenciante.

Concevoir une offre hybride produits-services en prenant en compte les tendances, les besoins identifiés et les principes d'inclusion afin de se différencier des autres acteurs du marché et développer l'activité de l'agence ou du commerce.

Construire un plan d'action opérationnel en incluant les objectifs stratégiques et les spécificités de la zone de chalandise de l'agence ou du commerce, en définissant les actions commerciales à mener et les indicateurs de performances clés à mesurer afin de déployer l'offre de produits et services.

Encadrer les pratiques de déploiement des prestations d'offres de produits et de services en renforçant les compétences techniques des équipes de vente afin de garantir des prestations conformes au contrat de vente et homogène entre les mêmes catégories de clients.

Accompagner la clientèle dans l'appropriation et l'utilisation de l'offre produits et/ou services en mettant à disposition les supports adaptés afin d'améliorer l'expérience client et la perception de la valeur du produit/service.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée (cas réel et/ou fictif)

- Ecrit individuel et oral individuel

RNCP42475BC02 — Optimiser la performance commerciale par l'expérience et la fidélisation client

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser l'espace de vente en concevant un agencement et une signalétique accessibles à tous les publics, y compris en situation de handicap, afin de valoriser les produits et services et stimuler les ventes.

Concevoir des espaces scénarisés à l'occasion d'événements à finalité commerciale, en combinant storytelling, design visuel et diffusion digitale sur les réseaux sociaux afin de capter l'attention des clients et de stimuler leur intention d'achat.

Développer des partenariats avec les acteurs territoriaux en cartographiant les acteurs clés, en identifiant les cibles prioritaires ainsi que leurs besoins, leurs attentes, et en créant des synergies locales afin de soutenir l'ancrage territorial de l'agence et/ou du commerce et sa visibilité au sein de l'écosystème.

Personnaliser les propositions commerciales en exploitant les données clients collectés via les outils CRM, les plateformes web et/ou le cas échéant, les algorithmes d'intelligence artificielle, dans le respect de la protection des données (RGPD) afin d'adapter la communication web, optimiser l'expérience client et inciter l'achat.

Piloter la diversification et la complémentarité des canaux de vente de l'agence ou du commerce, en adaptant les dispositifs online et offline aux besoins et usages de l'ensemble des publics, afin de fluidifier le parcours d'achat.
Sélectionner des partenaires et des solutions d'emballage en évaluant la conformité aux principes de la RSE et le cas échéant, aux exigences des réglementations locales puis en catégorisant les différentes solutions de transport et d'emballage selon leurs impacts environnementaux et économiques afin de répondre aux attentes actuelles des consommateurs

Analyser la satisfaction client, en collectant et en exploitant les données correspondantes et en suivant les indicateurs de suivi et mesure de l'expérience client, afin de définir des actions correctives visant la fidélisation client et la sécurisation du chiffre d'affaires.

Renforcer une relation client en gérant les réclamations et litiges clients à l'aide des techniques de médiation et de négociation et en proposant des actions de fidélisation physiques et digitales à court et long terme, afin de maintenir une relation de confiance et limiter les contentieux.

Animer une communauté de clients sur les réseaux sociaux, en définissant une ligne éditoriale claire, en partageant du contenu éthique, responsable et inclusif et en contrôlant sa e-réputation, afin de valoriser l'offre commerciale, d'attirer les prospects et susciter l'engagement des clients.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée (cas réel et/ou fictif) - Ecrit en groupe et oral individualisé

RNCP42475BC03 — Encadrer et mobiliser une équipe opérationnelle engagée

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir les besoins en personnel de l'agence ou du commerce en évaluant la charge d'activité, les compétences mobilisables et les besoins en recrutement en lien avec les objectifs opérationnels, afin de garantir la disponibilité des Ressources Humaines nécessaires à l'atteinte des attendus de rentabilité et de productivité.

Mettre en œuvre le processus de recrutement de l'organisation, en élaborant la fiche de poste, en sélectionnant les candidatures selon des critères définis, en conduisant des entretiens afin de recruter le candidat le plus adapté au poste.

Mettre en œuvre le parcours d'intégration des nouveaux salariés en organisant les actions d'accueil, de formation et de suivi selon les ressources disponibles et les besoins spécifiques des collaborateurs, afin de garantir une prise de poste rapide et inclusive.

Gérer les situations de tension ou de conflit au sein de l'équipe en les anticipant et en les régulant, à travers l'application des procédures internes et l'utilisation de techniques de communication adaptées, afin de préserver un climat de travail serein et propice à la performance collective.

Mettre en place des actions préventives en matière de santé et sécurité au travail (SST) en identifiant les risques et en appliquant des mesures adaptées afin de sécuriser l'environnement de travail et de réduire les risques pour l'ensemble des collaborateurs.

Contrôler la bonne application des procédures de sécurité et normes règlementaires en vigueur en réalisant des vérifications et en signalant les écarts, afin de limiter les risques humains et matériels.

Fixer des objectifs opérationnels sur une période donnée en s'appuyant sur les ressources et compétences disponibles afin de favoriser l'implication des membres de l'équipe et l'organisation du travail.

Gérer les plannings et le staffing de l'agence ou du commerce en planifiant les ressources humaines selon la charge d'activité, les contraintes organisationnelles et les dispositions légales (temps de travail, égalité, handicap) afin d'optimiser l'allocation des ressources dans le respect du droit du travail.

Animer l'équipe de l'agence ou du commerce en créant des rituels d'animation et en favorisant les échanges et la coopération entre les collaborateurs, afin de développer un environnement de travail collaboratif et inclusif.

Accompagner les équipes dans le développement de leurs compétences en mobilisant des dispositifs de formation, de mentorat et d'échange de pratiques afin de renforcer l'engagement des collaborateurs et d'améliorer l'expérience client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée (cas réel et/ou fictif) - Ecrit individuel et oral individuel

RNCP42475BC04 — Gérer les performances d'exploitation de l'agence et du commerce

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir les budgets de l'agence ou du commerce en s'appuyant sur les objectifs opérationnels fixés afin d'anticiper les ressources nécessaires (techniques, humaines, financière, matérielles).

Analyser les indicateurs économiques de son activité, en identifiant les écarts et en ajustant les actions opérationnelles, afin de contribuer à la rentabilité du point de vente.

Coordonner les activités de gestion des stocks, des commandes et des livraisons de l'agence ou du commerce en analysant les tendances de ventes, en planifiant les besoins afin de répondre aux besoins des clients.

Optimiser les processus d'achats et d'approvisionnements des matières premières et des marchandises en mettant en œuvre des pratiques responsables et durables afin de réduire les dépenses, sécuriser les approvisionnements et contribuer aux enjeux sociétaux et environnementaux.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée (cas réel et/ou fictif) - Ecrit individuel

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Responsable d'agence et de commerce exerce principalement dans les secteurs du commerce, de la distribution et des services, au sein d'entreprises de tailles variées telles que les TPE, PME-PMI ou réseaux d'enseignes.

Il peut intervenir dans des structures commerciales, industrielles ou de services, et occuper ses fonctions aussi bien en tant que salarié qu'en tant que dirigeant ou entrepreneur, notamment dans le cadre de la création ou de la reprise d'un commerce ou d'une agence.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les appellations courantes associées au métier de Responsable d'agence et de commerce varient selon le secteur, la taille de l'organisation et le modèle économique (commerce de proximité, enseigne nationale, franchise, réseau multisites). Le champ d'action s'étend de la gestion opérationnelle quotidienne à la définition des vecteurs de croissance économique, en passant par le pilotage économique, managérial et commercial, jusqu'à la mise en œuvre de projets de transformation numérique, écologique ou organisationnelle.

- Responsable d'agence ;
- Responsable de commerce / point de vente ;
- Responsable de boutique ;
- Gérant d'agence, de commerce et/ou e-commerce
- Responsable adjoint d'agence ou de commerce ;
- Manager opérationnel d'agence ou de commerce ;
- Fonctions assimilées de management opérationnel d'unité commerciale.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'accès au métier de « Responsable d'agence et de commerce » n'est pas réglementé. Cependant, l'importance, la complexité et la variété du cadre légal et réglementaire entourant le métier sont déterminantes pour son exercice. L'examen et le déchiffrement de ce cadre réglementaire général, des réglementations spécifiques en fonction du secteur d'exercice du métier, ainsi que leurs impacts sur les différentes activités exercées, sont constitutifs et traités dans le dispositif de préparation à la certification et font partie des éléments évalués.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	2 120 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)

Projets de recrutement (BMO 2026)	6 027
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	18 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Soit être titulaire d'une certifications professionnelle équivalente au niveau 5 ;
- Soit être titulaire d'une certification de niveau 5 dans le domaine du commerce ou des secteurs connexes avec présentation de l'attestation de réussite ;
- Soit être titulaire d'une certification de niveau 5 dans autre domaine que celui du commerce, avec présentation d'un relevé d'expérience permettant d'évaluer le niveau du candidat.

Dans le cas où un candidat ne disposerait pas des prérequis définis, il a la possibilité de déposer un dossier de candidature qui sera examiné par une commission.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

La composition du jury de délivrance de la certification est la suivante :

- 1 Président de jury extérieur à AFMGE
- 2 représentants de AFMGE dont la direction de l'école IFAG
- 2 professionnels extérieurs à l'école exerçant ou ayant exercé le métier visé.

COMPOSITION DU JURY — VAE

La composition du jury de délivrance de la certification est la suivante :

- 1 Président de jury représentant AFMGE-IFAG
- 2 professionnels extérieurs à l'école exerçant ou ayant exercé le métier visé.

Base légale

Date de décision	26/06/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	26/06/2029
Date de dernière délivrance possible	26/06/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	3	3	100 %	—
2024	2	2	100 %	100 %
2023	66	0	100 %	67 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP39395

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36288, RNCP37865, RNCP38441, RNCP39395, RNCP40675, RNCP41101, RNCP41292, RNCP41712

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ifag.com/programmes/bachelor-responsable-agence-commerce>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42475/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	5
Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	4
Régions couvertes	4
Départements couverts	4
Organismes certifiés Qualiopi	4
Sessions	de 09/2026 à 09/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).