



Bac+3 Responsable de la Distribution

Définir les missions des équipes et de ses collaborateurs.

Dates

Septembre 2021

Durée

1 an en alternance - 441H de formation en centre + 28H d'examen

Tarifs

Nous consulter

Contact

Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap

Référent : Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès

Sélection : dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien.

Blocs de compétences

Formation du réseau NEGOVENTIS. NEGOVENTIS, le réseau national des CCI regroupe ses formations commerciales sous la même bannière NEGOVENTIS. Formations diplômantes reconnues par l'Etat et accessibles à tous.

Suite de parcours

Poursuite d'étude possible sur un Master ou une équivalence BAC+5 Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Publics

Jeunes de moins 26 ans et demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

Au quotidien, le Responsable-manager de la Distribution définit les missions de ses collaborateurs directs et les motive autour d'objectifs fixés ; il coordonne et contrôle le travail

réalisé, au besoin sanctionne et gère les conflits. Il recrute ou participe activement au recrutement des membres de son équipe et est le garant de l'intégration des nouvelles recrues. Intégré à la hiérarchie intermédiaire d'une entité commerciale, le Responsable-manager

de la Distribution met en place la stratégie commerciale définie par sa direction, celle-ci implique une relation transversale avec de nombreux services (acheteurs / centrale d'achat, marchandiseurs, service des Ressources Humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, ...). Dans ce cadre il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ». Sur le plan managérial, il a généralement une grande autonomie dans l'animation de son équipe et l'organisation du travail.

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III ou d'une expérience professionnelle significative dans le secteur.

Programme

Gérer et assurer le développement commercial (133h) :

- Conduite de projet. Veille du marché.
- Elaboration et analyse de tableaux de bord.
- Exploitation des données marketing au service de la stratégie commerciale. Elaboration d'un plan d'actions commerciales, d'un budget prévisionnel. Cross-canal. RSE.

Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage (154h) :

Gestion des stocks. Analyse des ventes :

- merchandising de gestion. Analyse d'implantation : merchandising de séduction.
- Mise en oeuvre des actions d'optimisation.
- Négociation fournisseurs/prestataires de services. Droit commercial. Législation d'un ERP.
- Litige client (réclamation client, vol, etc...).

Manager une équipe (140h) :

- Identifier et planifier les besoins en compétences. Législation du travail.
- Recrutement. Développer son leadership et son efficacité personnelle. Animer une réunion de travail. Conduire des entretiens individuels.
- Former son équipe.
- Evaluation en entreprise

EVALUATION

Examens en fin de formation

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Formateurs spécialisés en milieu professionnel