

RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION

ORGANISATION

PUBLIC

Justifier d'un diplôme de niveau III ou bac+2 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution ou un diplôme de niveau III ou bac+2 validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution, ou 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente / commerce / distribution.

VALIDATION

La formation RD permet d'obtenir un Titre bac+3 (niveau II) inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles et reconnu par l'État.

MODALITÉS ET FINANCEMENT

Contrat de professionnalisation ou Période de professionnalisation. Les frais de formation sont pris en charge par un OPCA. D'autres financements sont possibles selon votre statut, nous consulter.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Consultants/formateurs issus de la fonction commerciale, ayant une solide expérience professionnelle en lien avec la thématique enseignée, garantissant une expertise, couplée d'une maîtrise des techniques pédagogiques.

LIEU DE FORMATION

EMBA-Quimper

EMBA
Ecole de Management Bretagne Atlantique

une école supérieure

**CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST**

OBJECTIFS

Interface entre la direction et son équipe, le Responsable de la Distribution met en place la stratégie commerciale retenue par sa direction.

Son activité implique de nombreux contacts avec certains services transversaux (acheteurs / centrale d'achat, marchandiseurs, service des RH, service juridique, contrôle de gestion, ...) au niveau de l'entreprise, au plan régional, voire national. Dans ce cadre, il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ».



THOMAS, ÉTUDIANT

Après l'obtention de mon BTS, j'ai travaillé en grande distribution pendant 6 mois et j'ai également eu l'opportunité de partir à l'étranger plusieurs mois. A mon retour, j'ai souhaité continuer en BAC+3 et grâce à un ami, déjà étudiant de l'EMBA j'ai connu l'école et ses formations. Le sérieux conféré à la CCI m'a aisément aidé à faire mon choix. Les diplômés sont professionnalisants et ont une reconnaissance nationale. L'équipe pédagogique est sérieuse, investie et réalise un très bon suivi des étudiants, je ne regrette absolument pas mon choix ! Les intervenants sont passionnés, les cours intéressants, nous sommes un bon groupe dans une ambiance professionnelle. L'alternance c'est un rythme à tenir, mais c'est un parcours très gratifiant !

MÉTIERS

Responsable ou manager de rayon
Manager adjoint de rayon
Manager des ventes
Chef de rayon
Responsable de service client
Chef de caisses

(BAC+3)



PROGRAMME

GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Conduire un projet
Assurer une veille du marché
Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
Elaborer un plan d'actions commerciales
Elaborer un budget prévisionnel
Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

GÉRER ET ORGANISER LES SURFACES DE VENTE ET DE STOCKAGE

Optimiser la gestion des stocks
Analyser ses ventes : merchandising de gestion
Analyser son implantation : merchandising de séduction
Mettre en oeuvre des actions d'optimisation
Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services
Respecter les règles du droit commercial
Respecter la législation d'un ERP (sécurité au travail)
Gérer un litige client (réclamation client, vol, etc...)
Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

MANAGER UNE ÉQUIPE

Identifier et planifier les besoins en compétences
Appliquer la législation du travail
Développer son leadership et son efficacité personnelle
Animer une réunion de travail
Conduire des entretiens individuels
Recruter un collaborateur
Former son équipe

CALENDRIER

Formation en alternance sur 1 an de 455h, soit 1 semaine en centre de formation / 3 semaines en entreprise.

CONTACT

02.98.10.16.01

Valérie CHERREY
valerie.cherrey@bretagne-ouest.cci.bzh

Loëzia MAZEYRAT
loezia.mazeyrat@bretagne-ouest.cci.bzh