

RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none">• Acquérir les compétences et les techniques indispensables pour animer une équipe, gérer un établissement dans le secteur de la distribution, conduire des projets et y apporter un regard innovant.• Bénéficier d'une expérience professionnelle concrète de vente en intégrant une entreprise.• Valider un diplôme reconnu par l'Etat de niveau II (Bac+3).
PUBLIC PRE-REQUIS	<ul style="list-style-type: none">• Titulaire d'un diplôme de niveau III ou bac+2 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution ;• ou titulaire d'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 justifier de trois années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution.• Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.
COMPÉTENCES VISÉES	<ul style="list-style-type: none">• Gérer et assurer le développement commercial d'un point de vente, d'une unité commerciale ou d'un rayon.• Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage.• Manager une équipe.
MÉTIERS DANS L'ENTREPRISE	<ul style="list-style-type: none">• Responsable de rayon• Manager ou Manager adjoint de rayon• Manager des ventes• Chef de rayon ou de caisses• Responsable du service clientèle
POINTS FORTS	<ul style="list-style-type: none">• Modularisation et individualisation des parcours de formation après positionnement.• Validation des Acquis de l'Expérience.• Cette formation fait partie du réseau national NEGOVENTIS qui dispense 8 offres de formation certifiées en commerce, vente, commerce international et tourisme-hôtellerie-restauration.
PLUS PEDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none">• Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise.• Des cours en lien avec le monde professionnel, témoignages, club d'affaires, projets «terrain» en collaboration avec des acteurs économiques, apports théoriques, mises en situation...
VALIDATION CERTIFICATION	<ul style="list-style-type: none">• Validation totale ou partielle de la certification.• Soutenance et évaluation des acquis en entreprise.• Diplôme reconnu par l'Etat, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles de niveau II (bac+3).

PROGRAMME

GÉRER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT 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 œuvre des actions d'optimisation
- Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services
- Respecter les règles du droit commercial
- Respecter la législation d'un ERP (cf sécurité du 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

EVALUATION PROFESSIONNELLE

- Rédaction d'un mémoire et soutenance devant un jury de professionnels

INFO PRATIQUES

- Formation rémunérée
- Alternance : 3 semaines en entreprise / 1 semaine au Centre de Formation
- Durée : 476 heures
- Période : de septembre à juillet
- Lieu : CAMPUS CCI - Parc Universitaire de Laval

