

RESPONSABLE OPÉRATIONNEL RETAIL Bachelor 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 6 (Bac+3).
PUBLIC PRE-REQUIS	<ul style="list-style-type: none"> Titulaire d'un diplôme de niveau 5 ou bac+2 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution ; ou titulaire d'un diplôme de niveau 5 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. Trouver une entreprise qui accepte de signer un contrat pour vous accompagner durant votre formation.
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"> Cette formation fait partie du réseau national NEGOVENTIS qui dispense 8 offres de formation certifiées en commerce, vente, commerce international et tourisme-hôtellerie-restauration.
MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES	<ul style="list-style-type: none"> Modularisation et individualisation des parcours de formation 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...
MODALITÉS D'ÉVALUATION	<ul style="list-style-type: none"> Contrôle continu, évaluation de bloc et soutenance professionnelle

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

VALIDATION CERTIFICATION

- Validation totale ou partielle de la certification.
- Diplôme reconnu par l'Etat, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles de niveau 6 (bac+3).
- Validation des Acquis de l'Expérience.



INFO PRATIQUES

- Modalités d'accès : dossier de candidature et entretien
- Délai d'accès : dépôt du dossier à partir de janvier ; rentrée en septembre
- Formation rémunérée en alternance : contrat d'apprentissage, de professionnalisation, pro A...
- Alternance : 3 semaines en entreprise/1 semaine au Centre de Formation
- Durée : 455 heures
- Période : de septembre à juillet
- Lieu : CAMPUS CCI - Parc Universitaire de Laval
- Accessibilité Public en situation de handicap, contact référent handicap / 02 43 91 47 44
- Coût : selon grille tarifaire votée en AG CCI - nous consulter

Centre de Formation
d'Apprentis



Contact : 02 43 91 49 70 - cci53-cfa@mayenne.cci.fr
www.mayenne.cci.fr

