

Bac + 3 - Responsable de la Distribution



Diplôme reconnu par l'Etat - Niveau II (Bac+3/4)

DATES

- Rentrée : septembre 2017

DURÉE

12 mois - 441 heures en centre (dont 14 heures d'évaluations) soit 13 semaines - 1200 heures minimum en entreprise.

DISPOSITIF

Contrat de professionnalisation, contrat d'avenir ...

GAP

Rémi MOUGIN
04 92 21 27 33
r.mougin@cret-cci.com

PUBLICS

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

OBJECTIFS & MÉTIERS VISÉS

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, merchandiseurs, 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 œuvre 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

LES +

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

