



Filière métier

## Commerce - Vente - Immobilier

### Responsable de Commerces et de la Distribution- BAC+3 (ex RDO)

*Sur 1 an*

**CERTIFIÉ PAR**

**STATUT**

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (\*1)

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : à partir de 16 ans (\*2)

**RYTHME DE L'ALTERNANCE**

1 semaine CFA / 2 semaines entreprise



un réseau



#### OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le ou la titulaire du Bachelor Responsable de la distribution sera capable de :

- Mettre en place la stratégie commerciale retenue par sa direction
- Gérer les nombreux contacts avec certains services transversaux (acheteurs / centrale d'achat, marchandiseurs, service des Ressources Humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, ...) au niveau de l'entreprise, au plan régional voire national
- Maîtriser les techniques essentielles de management
- Évaluer les performances de ses collaborateurs.
- Organiser la surface de vente
- Il/elle intervient au sein de surfaces de vente : magasins indépendants ou franchisés, grandes surfaces de la distribution spécialisées ou généralistes, grossistes, ...

#### POURSUITES D'ÉTUDES

- Master

#### ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Chef-fe de département / secteur
- Adjoint-e / Directeur-riche d'une unité de vente
- Directeur-riche de magasin
- Responsable d'un centre de profit
- Responsable de service clientèle
- ...

#### CONTENU DE LA FORMATION

##### **Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal**

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes

- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter et défendre son plan d'action commercial

## **Bloc 2 - Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux**

- Vérifier l'application des règles et normes QHSE/ERP
- Adapter le merchandising à l'activité commerciale
- Gérer et suivre son offre omnicanale
- Optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
- Piloter des actions commerciales phygitales innovantes
- Garantir une expérience client de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer le reporting

## **Bloc 3 - Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal**

- Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement
- Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe
- Encadrer et animer son équipe
- Accompagner et développer les compétences de son équipe

## **LIEU D'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ**

Surfaces de vente de la distribution (GMS) alimentaire, généraliste, spécialisée (GSS) de toute nature et de toute dimension, de grossistes, de franchises.

## **MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI-E PAR L'ENTREPRISE**

### **Activité 1 Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal**

- Analyser le marché, les comportements d'achat et les attentes des clients- Réceptionner
- Identifier les actions contribuant au développement commercial omnicanal
- Construire un plan d'action commercial omnicanal
- Formaliser et présenter un plan d'action omnicanal à sa hiérarchie

### **Activité 2 Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux**

- Organiser l'accueil physique des clients dans le respect des règles QHSE et des normes attachées à un ERP
- Organiser l'espace de vente physique et la présentation attractive des produits selon les techniques de merchandising
- Gérer des espaces de vente numériques et de distribution associée
- Gérer des stocks, des inventaires et des commandes de réassort en vue de la vente sur des canaux physiques ou digitaux
- Etablir des commandes et contrôler les prestations des fournisseurs de produits distribués au sein des espaces de vente
- Organiser et suivre la mise en place des actions commerciales phygitales
- Suivre le niveau de satisfaction des clients et la gestion des litiges
- Analyser et évaluer l'efficacité des actions commerciales phygitales
- Faire le reporting de l'activité de l'unité commerciale et préconiser des mesures d'ajustement

### **Activité 3 - Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal**

- Planifier l'activité de l'espace de vente et évaluer les besoins en personnel qui en découlent
- Contribuer au recrutement des collaborateurs permanents et intérimaires
- Organiser le travail et établir les plannings des collaborateurs de l'espace de vente
- Encadrer et animer les équipes de vente
- Soutenir et professionnaliser les équipes

\*\*\*\*\*

## **Certifié par**

l'ACFCI Réseau Négoventis

## **CONDITIONS D'ADMISSION**

- Être titulaire d'un BAC + 2 ou d'un titre de niveau 5 dans le secteur du commerce ou de la distribution.
- Une première expérience dans le secteur du commerce et de la distribution (CDD, CDI, stage...) est souhaitable.

## **Prérequis exigés**

Aucun

## **Aptitudes souhaitées**

Sens commercial, adaptabilité, esprit d'équipe, résistance au stress, esprit d'analyse et prise d'initiative.

### Contre-indication médicale

Aucune

### CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

### DURÉE

490 heures

### TARIF

1/ en alternance : formation financée par l'OPCO. Selon le niveau de prise en charge, un complément de financement (reste à charge) est demandé à l'entreprise.

2/ financement personnel : nous contacter.

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

Présentiel – Distanciel

### ÉVALUATION

Examen blanc – Mises en situation – Mémoire/soutenance – Examen final ponctuel - Évaluation par l'entreprise

### HANDICAP

-Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.

-Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur [mission.handicap@fdme91.fr](mailto:mission.handicap@fdme91.fr)

### MODALITÉS D'OBTENTION

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats (issus d'un parcours de formation initiale ou professionnelle et VAE).

### PRÉINSCRIPTION en ligne ICI

**INFOS FILIÈRE TERTIAIRE SITE D'ÉVRY : 01 60 79 75 36 - [tertiaire.e@fdme91.fr](mailto:tertiaire.e@fdme91.fr)**

### PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)

Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

