



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 phygitaux 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 CONFIEES 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 phygitaux
- Suivre le niveau de satisfaction des clients et la gestion des litiges
- Analyser et évaluer l'efficacité des actions commerciales phygitaux
- 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

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

PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet www.facmetiers91.fr

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

