



BACHELOR RESPONSABLE OPÉRATIONNEL RETAIL

EX RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION



**SUR
1 AN**
25% CFA
75%
ENTREPRISE



Certifié par l'ACFCI
Réseau Negoventis

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le 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, ...

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

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

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 :

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

CONTRAT

APPRENTISSAGE



Jeune de
16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



Sans condition
d'âge

CALENDRIER

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

DURÉE

427 heures

TARIF

1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
2/ financement personnel : nous contacter.



BACHELOR RESPONSABLE OPÉRATIONNEL RETAIL



Les plus

Parcours certifiant en anglais obligatoire en partenariat avec notre CEL (Centre d'Études de Langues) ou séjour à l'étranger.
Participation financière de l'apprenant.



CONTENU DE FORMATION

Bloc A : Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Analyser son marché et ses résultats
- Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs
- Exploiter les données marketing au service de la stratégie commerciale
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer l'omnicanal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

Bloc B : Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage

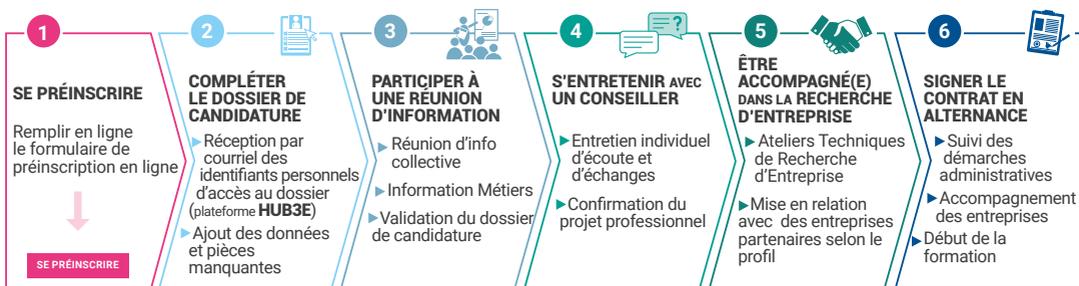
- Gestion des stocks
- Analyser ses ventes : merchandising de gestion
- Analyser son implantation : merchandising de séduction
- Mettre en œuvre des action d'optimisation
- Négocier avec les fournisseurs/prestataires de services
- Respecter les règles du droit commercial
- Respecter la législation d'un ERP
- Gérer un litige client
- Communiquer avec sa hiérarchie

Bloc C : Manager une équipe

- Identifier et planifier les besoins en compétences
- Appliquer la législation du travail
- Recruter un collaborateur
- Animer une réunion de travail
- Développer son leadership
- Conduire des entretiens individuels
- Former son équipe

Anglais appliqué au secteur d'activité

Inscription sur www.facmetiers91.fr



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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel
- Évaluation par l'entreprise

HANDICAP

- Site accessible aux personnes en situation de handicap
- 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).

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.

ÉVRY-COURCOURONNES

01 60 79 75 39 - tertiaire.e@fdme91.fr

INFOS

BÂTIMENT B

Filière Tertiaire