



Mis à jour en septembre 2021

# 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.



## 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 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).

## 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

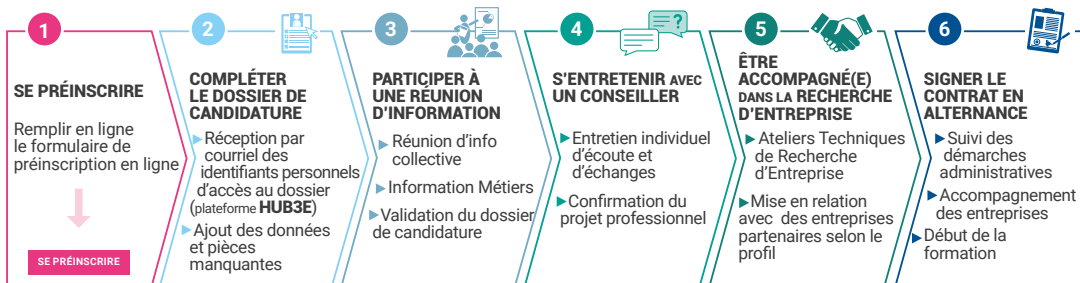
- Identifier et planifier les besoins en compétences
- Appliquer la législation du travail
- Recruter un collaborateur
- Animer une réunion de travail
- Développer son leadership
- Conduire des entretiens individuels
- Former son équipe

### Anglais appliqué au secteur d'activité

## 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.

## Inscription sur [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)



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

ÉVRY-COURCOURONNES

01 60 79 75 39 - [tertiaire.e@fdme91.fr](mailto:tertiaire.e@fdme91.fr)

INFOS

BÂTIMENT B

Filière Tertiaire