



BAC+3 - BACHELOR

RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION

Objectifs

- Développer des compétences managériales
- Assumer un poste d'encadrement dans le commerce
- Décliner une stratégie commerciale
- Élaborer une stratégie financière
- Prendre en charge la responsabilité d'un point de vente

Public

S'adresse aux personnes (sous conditions):

- titulaires d'un BAC+2
- un niveau BAC+2
- titulaires du BAC
- certification de niveau IV

Types de contrat :

- Contrat de professionnalisation/ d'apprentissage
- Période de professionnalisation / CIF / CSP

Profil

- BTS MUC, BTS AM, Gestion de la PME
- BTS Sciences et Technologie des Aliments, DUT Technique de Commercialisation.

Recrutement

- Tests et entretien de motivation

Durée

1 an – D'Octobre à Septembre

Rythme

3 semaines en Entreprise
1 semaine en Formation

Validation

Diplôme Bac +3 délivré par B2M & CCI France

Méthodes Pédagogiques

Travaux de groupe faisant appel à la pédagogie active et aux moyens audiovisuels et/ou à distance. Un travail personnel important est demandé à chacun afin de préparer l'examen dans des conditions optimales.

Les atouts de la formation

- Accompagnement dans la recherche de l'entreprise.
- Modules animés par des professionnels et des institutionnels.
- Suivis réguliers en entreprise.
- Une expérience professionnelle et une formation rémunérée.

Témoignage

« Après avoir effectué mon BTS MUC à la CCI de Montauban, j'ai souhaité intégrer ce BAC +3 pour être formé au métier de Manager. Après 1 an d'apprentissage entouré de professionnels du métier, j'ai obtenu mon diplôme puis signé un CDI dans la Grande Distribution en tant que Co-Directeur. »



61 Avenue Gambetta - CS 80527
82065 MONTAUBAN Cedex
Tél. 05 63 21 71 00
Fax 05 63 21 71 09

www.b2m-formation.com

GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

GÉRER ET ORGANISER LES SURFACES DE VENTE ET DE STOCKAGE

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

MANAGER UNE ÉQUIPE

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

Au quotidien, le Responsable 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.

Réseau d'Entreprise

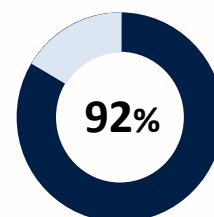


Carrière Professionnelle

- Manager de rayon
- Manager Adjoint magasin
- Manager des ventes
- Responsable service clientèle
- Chef de caisses
- Manager magasin
- Manager adjoint de rayon

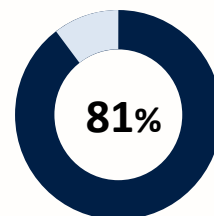
Taux de réussite

2017 :



Taux d'insertion

2016 :



Contact

Angélique BARRA



05.63.21.71.13



a.barra@cci-formation.fr

VOTRE FUTUR, NOTRE AMBITION