

RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION

Niveau II (équivalent BAC+3)

Formation en alternance

DIPLÔME INSCRIT AU RÉPERTOIRE
NATIONAL DES CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES (RNCP)



LA FORMATION

La formation de **Responsable de la Distribution** est un tremplin vers les métiers de la distribution et du management. Organiser un magasin ou une surface de vente, contrôler la mise en rayon, superviser les activités, vérifier les livraisons, réaliser les commandes seront vos activités au quotidien. La formation vous permet de mieux comprendre votre environnement commercial, les techniques de management et d'organisation de votre unité de vente.

LES MISSIONS

En entreprise :

- Gérer et organiser la surface de vente,
- Contribuer au management d'équipe,
- Analyser le comportement des acheteurs,
- Analyser le marché et la concurrence,
- Adapter son activité au regard de la stratégie de l'entreprise, et de l'analyse des résultats
- Définir le plan d'actions opérationnel en cohérence avec la stratégie de l'entreprise,
- Rendre compte de son activité.

Vous évoluerez soit dans un service commercial sédentaire dans une entreprise ou soit dans la distribution.

CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ

- Tous types de publics
Tous types de financements
Eligible au CPF
- Être titulaire d'un BAC +2 **ou**
d'un titre homologué
de niveau III **ou** avoir
une expérience
professionnelle significative
dans le secteur

DURÉE

- 1 an
- Formation en alternance

FINANCEMENT

- Contrat de professionnalisation :
coût de formation pris en charge
par l'entreprise et/ou OPCA
- Salarié, demandeur d'emploi
ou VAE : parcours individualisé,
nous consulter

LES MÉTIERS

- Manager adjoint de grande
et moyenne surface
- Responsable de rayon
spécialisé
- Responsable de magasin au
sein d'une grande surface
spécialisée



LE CENTRE DE FORMATION

ICS • INSTITUT DU COMMERCE
ET DES SERVICES

- Des petits groupes, maximum 15 personnes
- Des projets adaptés aux besoins
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation

LE PROGRAMME

EN CENTRE DE FORMATION

- **Gérer et assurer le développement commercial**
 - Conduire un projet
 - Assurer une veille du marché
 - Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs
 - Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
 - Elaborer un plan d'actions commerciales
 - Elaborer 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 (réclamation client, vol, etc...)
 - Communiquer efficacement avec sa hiérarchie
- **Manager une équipe**
 - Identifier et planifier les besoins en compétences
 - Appliquer la législation du travail
 - Développer son leadership
 - Animer une réunion de travail
 - Conduire des entretiens individuels
 - Recruter un collaborateur
 - Former son équipe
- **Informatique**
 - Application aux activités commerciales (windows, outlook...)
 - Application à la gestion (excel)
 - Application à la rédaction de rapports (word)

CONTACT

Institut du Commerce et des Services
CCI Nice Côte d'Azur
Formation Professionnelle
et Apprentissage
Tél. : 04 93 13 74 51
Immeuble Nice Premium
Entrée B, 61-63 av. Simone Veil - 06200 Nice
Email : icsformations@cote-azur.cci.fr
www.ics-formations.com

