

MANAGER(se) DE LA DISTRIBUTION

FILIÈRE : COMMERCE
NIVEAU 6

(anciennement Niveau II - équivalent BAC +3)

DIPLOME RECONNU PAR L'ÉTAT 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 OBJECTIFS

- 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.

LES MÉTIERS

- Manager(se) rayon spécialisé
- Responsable de rayon spécialisé
- Responsable de magasin au sein d'une grande surface spécialisée

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe

MODALITÉS D'ACCÈS

Public concerné

- Tous types de publics

Prérequis

- Être titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III et avoir une expérience professionnelle significative dans le secteur

Durée

- 1 an formation initiale, en alternance ou continue

Tarif et financement

- Tous types de financements, éligible au CPF
- Contrat de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCO
- Salarié, demandeur d'emploi ou VAE : parcours individualisé, nous consulter

Inscription

- Sur dossier

MANAGER(se) DE LA DISTRIBUTION



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.

CONTACT

Institut du Commerce et des Services
CCI Nice Côte d'Azur
Adresse : Immeuble Nice Premium
Entrée B, 61-63 Avenue Simone Veil
06200 Nice

Tél. : 04 93 13 74 51
Email : icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
www.ics-formation.fr

juillet 2020

LE PROGRAMME

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
- 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...)

Manager 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

Informatique

- Application aux activités commerciales (windows, outlook...)
- Application à la gestion (excel)
- Application à la rédaction de rapports (word)

L'ÉVALUATION

- Evaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale.

LA PÉDAGOGIE ACTIVE

- Apprentissage par la pratique : apprendre en faisant, mises en situation, mode projet, challenges
- Mises en situation de transmission : learning by teaching, développer des aptitudes pédagogiques utiles à tout collaborateur...