



DIPLÔME BAC+3

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 (BTS MUC, BTS AM, BTS GPME...)
- d'un niveau BAC+2 avec expérience professionnelle
- du BAC
- d'une certification de niveau IV

Formation en alternance :

- Contrat de professionnalisation/ d'apprentissage
- Projet de transition Professionnelle / Contrat de sécurisation Professionnelle

Qualités requises

Travail en équipe / efficacité / rigueur / dynamisme / créativité

Le Responsable de la Distribution s'implique dans les **actions du développement du point de vente**. Il est le garant du respect des valeurs et de la politique commerciale de l'enseigne.

Véritable **manager intermédiaire**, il définit les missions de ses collaborateurs directs et les motive autour d'objectifs fixés. Il **coordonne et contrôle** le travail réalisé.

Il **recrute** ou participe activement au recrutement des membres de son équipe et veille à la bonne **intégration des nouvelles recrues**. Intégré à la hiérarchie intermédiaire d'une entité commerciale, il **met en place la stratégie commerciale** définie par sa direction, celle-ci implique une relation transversale avec de nombreux services.

Son activité s'effectue au sein de **surfaces de vente** sédentaire de **produits**.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Manager de rayon
- Manager Adjoint point de vente
- Manager des ventes
- Manager Adjoint de rayon
- Responsable service clientèle
- Chef de caisses

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 - BP 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
- Élaborer 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

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.

Recrutement

Tests et entretien de motivation
Mercredis de l'Orientation (voir site www.b2m-formation.com)

Les atouts de la formation

Coaching individuel et mise en relation avec les entreprises.
Modules animés par des professionnels
Suivis réguliers en entreprise.
Une expérience professionnelle et une formation rémunérée
Travaux de groupe en collaboration avec une entreprise partenaire

Accessibilité

Le centre de formation et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

Taux de réussite

2020 **77%**

Taux d'insertion

2019 **100%**

CONTACT

Angélique BARRA

 05.63.21.71.13

 a.barra@cci-formation.fr

VOTRE FUTUR, NOTRE AMBITION

