

# Bac + 3 - Responsable de la Distribution



Diplôme reconnu par l'Etat - Niveau II (Bac+3/4)

## DATES

- Rentrée : septembre 2020

## DURÉE

12 mois - 441 heures en centre (dont 14 heures d'évaluations) soit 13 semaines - 1200 heures minimum en entreprise.

## DISPOSITIF

Contrat d'apprentissage - contrat de professionnalisation, CIF

## GAP

Delphine TEYSSOT  
06 81 84 91 73  
d.teyssot@cret-cci.com

## PUBLICS

Jeunes de moins 26 ans et demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus, salariés, adultes en reconversion.

## OBJECTIFS & MÉTIERS VISÉS

Au quotidien, le Responsable-manager 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. Intégré à la hiérarchie intermédiaire d'une entité commerciale, le Responsable-manager de la Distribution met en place la stratégie commerciale définie par sa direction, celle-ci implique une relation transversale avec de nombreux services (acheteurs / centrale d'achat, merchandisers, service des Ressources Humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, ...). Dans ce cadre il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ». Sur le plan managérial, il a généralement une grande autonomie dans l'animation de son équipe et l'organisation du travail.

## PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III ou d'une expérience professionnelle significative dans le secteur.

## ALLER PLUS LOIN

*Vous êtes en situation de handicap ?*  
Contacter notre référente :  
Aurélie THAVEAU  
04.92.21.51.92  
a.thaveau@cret-cci.com

## PROGRAMME

### Gérer et assurer le développement commercial (133h) :

Conduite de projet. Veille du marché. Elaboration et analyse de tableaux de bord. Exploitation des données marketing au service de la stratégie commerciale. Elaboration d'un plan d'actions commerciales, d'un budget prévisionnel. Cross-canal. RSE.

### Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage (154h) :

Gestion des stocks. Analyse des ventes : merchandising de gestion. Analyse d'implantation : merchandising de séduction. Mise en œuvre des actions d'optimisation. Négociation fournisseurs/prestataires de services. Droit commercial. Législation d'un ERP.

### Manager une équipe (140h) :

Identifier et planifier les besoins en compétences. Législation du travail. Recrutement. Développer son leadership et son efficacité personnelle. Animer une réunion de travail. Conduire des entretiens individuels. Former son équipe.

### Evaluation en entreprise

#### EVALUATION

Examens en fin de formation  
**EQUIPE PEDAGOGIQUE**  
Formateurs spécialisés en milieu professionnel

- ● Sélection : dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien.
- Poursuite d'étude possible sur un Master ou une équivalence BAC+5
- Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
- Formation du réseau NEGOVENTIS. NEGOVENTIS, le réseau national des CCI regroupe ses formations commerciales sous la même bannière NEGOVENTIS. Formations diplômantes reconnues par l'Etat et accessibles à tous.

