

# BAC+3 RD

CPF VAE

NEGOTENTS

## RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION

Acteur clé du développement de son point de vente, le Responsable Manager de la Distribution met en place la stratégie commerciale de son enseigne. Il manage au quotidien une équipe de collaborateurs. Force de proposition, il initie des solutions marketing innovantes adaptées aux évolutions de son marché.

### COMPÉTENCES ET SAVOIRS ÉVALUÉS

COMPÉTENCES ET SAVOIRS ÉVALUÉS		FORME	DURÉE	POINTS
<b>BLOC A DÉVELOPPER</b>	Gérer et assurer le développement commercial	• Dossier	-	<b>Total 200 pts</b>
<b>BLOC B COMMERCIALISER</b>	Gérer les surfaces de vente et stockage	• Dossier • Soutenance	- 15 min	<b>Total 250 pts</b>
<b>BLOC C MANAGER</b>	Manager une équipe	• Etude de cas • Animation d'une réunion ou conduite d'un entretien individuel	3 h 15 min	<b>Total 250 pts</b>
<b>BLOC D PRÉCONISER</b>	Audit, préconisation et mise en œuvre des actions managériales	• Mémoire professionnel • Soutenance • Evaluation de l'entreprise	45 min	<b>Total 300 pts</b>
<b>Total</b>				<b>1000 pts</b>



### CONTACTS

Tél : 05 53 48 41 37  
alternance@sudmanagement.fr

### LA FORMATION

Diplôme de niveau II (BAC+3) inscrit au RNCP. JO du 18/12/2016

#### DURÉE

• 12 mois : de septembre N à septembre N+1

#### RYTHME

• 1 jour de formation (jeudi) par semaine et 1 semaine complète tous les 2 à 3 mois

#### ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Assurer une veille stratégique du marché
- Exploiter des données marketing
- Elaborer un plan d'actions commerciales et un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE

#### COMMERCIALISER

- Optimiser la gestion des stocks
- Analyser ses ventes et son implantation
- Mettre en œuvre des actions d'optimisation
- Négocier avec ses fournisseurs et prestataires de services

#### MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE EN MODE PROJET

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

#### PRÉCONISER

- Réaliser un audit et le diagnostic de l'entreprise
- Préconiser des actions et en assurer la mise en œuvre

### CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau III inscrit au RNCP
- Réussir les tests et entretien de sélection
- Signer un contrat de professionnalisation avec une entreprise
- Accessible en VAE ou formation continue

### CARRIÈRES

- Manager rayon alimentaire ou non alimentaire
- Responsable de rayon produits alimentaires ou non alimentaires
- Chef de secteur distribution
- Adjoint(e) responsable de magasin de détail
- Responsable de boutique