

BAC+3 RESPONSABLE OPERATIONNEL RETAIL (RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION - RD)

Diplôme Bac+3, Titre certifié de niveau 6 inscrit au RNCP - RNCP27365 (CCI FRANCE - RESEAU NEGOVENTIS
Arrêté du 15 décembre 2016 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2016). Code diplôme : 26C31209



COMPÉTENCES ET SAVOIRS ÉVALUÉS

▷ BLOC A - DÉVELOPPER

Gérer et 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

Dossier - Total : 200 points

▷ BLOC B - COMMERCIALISER

Gérer les surfaces de vente et de stockage

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

> Dossier
> Soutenance : 15 min

Total : 250 points

▷ BLOC C - MANAGER

Manager une équipe

- 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

> Etude de cas : 3h
> Animation d'une réunion ou conduite d'un entretien individuel : 15 min

Total : 250 points

▷ BLOC D - PRÉCONISER

Audit, préconisation et mise en oeuvre

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

Mémoire professionnel
Soutenance : 45 min
Evaluation de l'entreprise

Total : 300 points

TOTAL

1000
points

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation diplômante permet aux salariés d'évoluer ou de se reconvertir afin d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice de responsabilités. Les objectifs pédagogiques sont de transmettre au futur Responsable Opérationnel Retail l'ensemble des compétences qui lui permettront de :

- Mettre en place la stratégie commerciale définie par sa Direction, celle-ci impliquant une relation transversale avec de nombreux services (acheteurs/centrale d'achat, marchandiseurs, service RH, service juridique, contrôle de gestion, ...).
- Participer au développement des ventes de son enseigne et réaliser des actions marketing innovantes et digitalisées.
- Définir les missions de ses collaborateurs directs et les motiver autour d'objectifs fixés par sa Direction.
- Coordonner et contrôler le travail réalisé, au besoin sanctionner et gérer les conflits.
- Recruter ou participer au recrutement des membres de son équipe et être le garant de l'intégration des nouvelles recrues.
- Participer et mettre en place des groupes de travail au sein de son entreprise.



DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- 455 heures de formation sur 12 mois (65 jours) de septembre N à septembre N+1. La durée de professionnalisation varie selon la durée du contrat en alternance.
- La formation est également accessible au travers des dispositifs CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.



RYTHME

- 1 jour / semaine (jeudi) et quelques semaines complètes sur 12 mois.



PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans les métiers de la vente et du commerce.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).



DÉBOUCHÉS

Taux d'insertion professionnelle : 2018 : 88%

Débouchés : Chef de rayon produits alimentaires (ROME : D1502) ou non-alimentaires (ROME : D1503), Responsable e-commerce (ROME : M1707), Responsable de drive (ROME : D1509), Responsable de secteur/département (ROME : D1509), Responsable de magasin (ROME : D1301)

Poursuite d'études : BAC+5 MBA Manager stratégique (IFAG)

Taux de réussite : 2020 : 83,5% | 2019 : 75% | 2018 : 87%



FINANCEMENT DE LA FORMATION

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

*En alternance, sur la base d'un contrat de 12 mois.



CONTACT

Tél. 05 53 48 41 37
contactbs@sudmanagement.fr