



un réseau



DURÉE

- 490 heures d'enseignement théorique sur 1 an
Contrat de professionnalisation

VALIDATION

- Diplôme Titre Niveau II / bac + 3
Enregistré au RNCP par arrêté au JO du 21 décembre 2017

PUBLIC VISE

- Tout public (jeunes et plus de 30 ans)
- Salarié, demandeur d'emploi.

CONDITIONS D'ADMISSION ET PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un Bac+2 (ou d'une certification de niveau III) dans Vente/Distribution/Commerce, avec 1ère expérience dans le domaine, ou Bac+2 dans tout autre domaine avec expérience de plus de 6 mois dans la Vente/Commerce/Distribution et avoir satisfait aux épreuves de sélection

Justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle et avoir satisfait aux épreuves de sélection de l'établissement

LES STRUCTURES D'ACCUEIL

Grandes et moyennes surfaces, magasins indépendants ou franchisés, tous types de Distribution

OBJECTIFS DE LA FORMATION ET METIERS VISÉS

Mettre en oeuvre la stratégie commerciale de son point de vente

- Manager une équipe
- Piloter des projets de développement commercial et la mise en oeuvre des pratiques innovantes
- Animer la relation clientèle
- Gérer un centre de profit

Cette formation est axée sur le principe de la Formation-Action afin de faciliter le transfert de savoir-faire et leur application immédiate en situation professionnelle.

Fonctions et activités du poste en entreprise, visées à l'issue de la formation :

- Responsable de magasin indépendant ou franchisé
- Responsable de secteur ou de département
- Responsable de centre de profit
- Manager de rayon évolutif

Le manager de la distribution est engagé dans les actions de développement du magasin et, est garant du respect de la politique commerciale et des valeurs de l'enseigne. Commerçant dans l'âme, de très bon contact, il est polyvalent et maîtrise les rouages de son entreprise. Il est l'interface entre les managers de rayon et les employés de la direction. Il maîtrise également les techniques de la distribution et possède de réelles qualités de manager tout en étant un gestionnaire efficace et avisé.

Votre contact :

METZ

Tél. 03 87 39 46 00

alternance@moselle.cci.fr

www.cciformation.org



PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC A : Gérer et assurer le développement commercial

Conduire un projet / Assurer une veille de marché / Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs / Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale / Elaborer un PAC / Elaborer un budget prévisionnel / Intégrer le cross canal dans sa pratique commerciale / Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

BLOC B : Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage

Optimiser la gestion des stocks / Analyser ses ventes / Analyser son implantation / Mettre en oeuvre des actions d'optimisation / Négocier avec ses fournisseurs ou prestataires de services / Respecter les

règles du droit commercial / Respecter la législation d'un ERP / Gérer un litige client / Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

BLOC C : Manager une 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 / Former son équipe

BLOC D : Développer des missions managériales en milieu professionnel

Rapport activités professionnelles / Soutenance / Evaluation / entreprise

AVANTAGES POSSIBLES POUR L'ENTREPRISE

- Ils sont liés aux mesures favorisant l'insertion des jeunes par le biais d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation (et selon les mesures en vigueur) : exonération de charges, rémunération du jeune selon un certain pourcentage du SMIC, formation prise en charge ...

LIEU DE FORMATION

- CCI FORMATION
5, rue Jean-Antoine CHAPTAL
57 070 METZ

Votre contact :

METZ Tél. 03 87 39 46 00

alternance@moselle.cci.fr

www.ccifformation.org

