

FIM, Accélérateur de réussite.

negoventis

un réseau

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

RESPONSABLE DE COMMERCES ET DE LA DISTRIBUTION – parcours merchandising marketing et management

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le (la) Responsable de Commerces et de la Distribution :

- Développe la performance commerciale d'une unité de vente
- Pilote une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier
- Manage les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale.

Il(elle) tient un poste de manager en charge du déploiement de la stratégie omnicanale validée par la direction.

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de définir la stratégie du magasin, de développer la performance économique du magasin en collaboration avec ses équipes, de coordonner l'animation commerciale et de superviser l'exploitation.



MÉTIERS VISÉS

Ce diplôme oriente vers des débouchés en début de carrière de :

- Chef(fe) de rayon (alimentaires ou non-alimentaires)
- Manager de rayon (alimentaire ou non-alimentaire)
- Manager adjoint et responsable de boutique.

L'évolution de carrière peut être rapide notamment grâce à la mobilité interne :

- Chef(fe) de secteur/ chef de produit
- Responsable d'univers/ responsable de département
- Directeur(trice) de magasin.



CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC+2 avec une 1ère expérience en commerce/distribution, y compris stages ou alternance
- Ou être titulaire d'un diplôme de niveau IV (Bac) avec une expérience professionnelle de minimum de 3 ans en commerce/distribution.

Pour postuler à cette formation de Responsable de distribution Omnicanale vous devez faire preuve d'organisation, de communication et d'empathie, de leadership naturel, aimer accompagner et animer vos équipes commerciales.

Sélection : sur dossier et entretien de motivation.

Inscription : Possibilité de postuler dès janvier, jusqu'à septembre.



CAMPUS

Cherbourg – Granville



MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Validation par bloc de compétences
- Epreuves finales
- Compétences attestées dans le cadre d'une VAE



PROGRAMME

DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE D'UNE UNITÉ DE VENTE

- Analyser son marché
- Définir un plan d'action commercial
- Définir la présentation de l'offre et sa mise à disposition
- Optimiser l'expérience client
- Suivre et piloter la performance commerciale

PILOTER UNE UNITÉ DE VENTE SUR LES PLANS ADMINISTRATIF, LOGISTIQUE ET FINANCIER

- Veiller à la sécurité et l'accessibilité de l'espace de vente
- Gérer la relation fournisseurs
- Gérer et optimiser les stocks
- Analyser les résultats d'activité
- Réaliser le reporting de l'activité

MANAGER LES ÉQUIPES DE L'UNITÉ DE VENTE DANS UN CONTEXTE DE VENTE MULTICANALE

- Recruter et intégrer des collaborateurs
- Organiser le travail et le planning de l'équipe
- Animer et manager son équipe



LES INFOS PRATIQUES

- Formation en alternance d'une durée de 12 mois avec une période d'application pratique en entreprise (alternance ou stage).
- Le rythme de l'alternance : variable selon les campus. Veuillez nous consulter.
- Ce cursus est réalisé en présentiel.



FINANCEMENTS & TARIFS

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- de l'alternance (contrat de professionnalisation).
- de l'apprentissage (contrat d'apprentissage).
- d'une validation des acquis et de l'expérience (VAE)

Les tarifs :

- Consultez notre site internet



VALIDATION

Diplôme de niveau 6 (Bac +3) « Responsable de Commerces et de la Distribution » Diplôme reconnu par l'Etat et délivré dans le cadre du réseau Négoventis (réseau national CCI des métiers commerciaux de 100 campus de France). Inscrit au RNCP 40675 – Certificateur CCI France – Niveau 6 – Échéance de l'enregistrement 23/05/2030.



**RETROUVEZ TOUTES
LES INFOS SUR NOTRE SITE**

Nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question relative au handicap, un référent handicap FIM est à votre écoute : emmanuel.mahe@normandie.cci.fr