

VENTE - COMMERCE - DISTRIBUTION

# Bac+3 Responsable de la Distribution

Diplôme de niveau II enregistré au RNCP, reconnu par l'Etat.

## DÉBUT DES COURS

Septembre

## DURÉE

1 an

## RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 sem. école / 2 sem. entreprise

## NIVEAU REQUIS

Bac+2 obtenu (filière commerce-vente-distribution) **ou** Bac+2 obtenu (autres filières, expérience de 6 mois mini. en commerce-vente-distribution) **ou** 3 années d'expérience en commerce-vente-distribution

## DOSSIER DE CANDIDATURE

Inscription sur [www.escci.fr](http://www.escci.fr) dès décembre 2018

Infos et modalités d'inscription sur [www.escci.fr](http://www.escci.fr)

## Suivi de votre candidature

Suite à votre inscription vous serez convoqué(e) par mail pour un entretien de motivation afin de vérifier ensemble l'adéquation entre vos projets et la formation choisie.

## Admission définitive

Dans la limite des places disponibles.

- Pré-requis d'entrée & entretien de motivation ESCCI validés ;
- Candidats alternance : contrat signé ;
- Stagiaires de la formation continue : financement obtenu.

## STATUTS :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Période de professionnalisation
- Stagiaire formation continue

## CONSEILS ESSENTIELS :

**N'attendez pas d'avoir trouvé votre employeur pour vous inscrire,** vous optimiserez ainsi vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée. Vous disposerez de plus de temps pour faire vos démarches et bénéficierez de l'accompagnement de l'ESCCI.

**Participez à l'une de nos journées Portes Ouvertes** pour obtenir toutes les informations utiles et faire les bons choix.

## Avez-vous le profil ?

Vous souhaitez travailler dans le secteur de la distribution ou du commerce. Vous êtes organisé(e), impliqué(e) dans votre travail et bon(ne) communicant(e). Vous aimez relever les challenges et travailler en équipe. Vous avez la culture du résultat.

### Vos principales missions :

Concevoir et mettre en place la stratégie commerciale au sein d'une surface de vente (magasins, grandes surfaces de la distribution spécialisée ou généraliste, grossistes) en fédérant une équipe autour du projet.

Vous collaborerez également avec de nombreux services (acheteurs / centrales d'achat, marchandiseurs, service des ressources humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs...).

## Métiers

Manager de rayon, manager des ventes, responsable du service clientèle, chef de caisses pour ensuite évoluer vers : chef de département, chef de secteur, responsable univers, responsable de magasin... et pourquoi pas... créateur d'entreprise...

## Programme (détails au dos)

- Gérer et assurer le développement commercial ;
- Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage ;
- Manager une équipe.

## TROUVEZ VOTRE EMPLOYEUR : L'ESCCI VOUS ACCOMPAGNE

**95%** des candidats impliqués dans leurs recherches ont signé un contrat et intégré l'ESCCI à la rentrée.

**250 offres** en alternance gérées par l'ESCCI.

Dès validation de votre candidature, l'ESCCI vous accompagne dans vos démarches pour trouver un employeur :

- **suivi individualisé** jusqu'à la signature de votre contrat
- **conseils** pour rédiger votre cv et lettre de motivation
- **atelier coaching** pour être efficace dans vos recherches et préparer vos entretiens de recrutement
- **diffusion de votre candidature** auprès des entreprises partenaires qui recrutent

ESCCI - 112018

VENTE - COMMERCE - DISTRIBUTION

# Bac+3 Responsable de la Distribution

Diplôme de niveau II enregistré au RNCP, reconnu par l'Etat.

## Programme détaillé et examen

Blocs	Unités d'Enseignement	Examen
<b>Gérer et assurer le développement commercial</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conduire un projet ;</li><li>• Assurer une veille du marché ;</li><li>• Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs ;</li><li>• Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale ;</li><li>• Elaborer un plan d'actions commerciales ;</li><li>• Elaborer un budget prévisionnel ;</li><li>• Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale ;</li><li>• Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise.</li></ul>	Dossier de développement commercial à réaliser individuellement sur la base d'éléments issus de l'entreprise : <ul style="list-style-type: none"><li>• Analyse des résultats d'une étude de marché ;</li><li>• Préconisations ;</li><li>• Plan d'actions opérationnel.</li></ul>
<b>Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Optimiser la gestion des stocks ;</li><li>• Analyser ses ventes : merchandising de gestion ;</li><li>• Analyser son implantation : merchandising de séduction ;</li><li>• Mettre en œuvre des actions d'optimisation ;</li><li>• Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services ;</li><li>• Respecter les règles du droit commercial ;</li><li>• Respecter la législation d'un ERP (cf sécurité au travail) ;</li><li>• Gérer un litige client (réclamation client, vol...) ;</li><li>• Communiquer efficacement avec sa hiérarchie.</li></ul>	Dossier à produire : audit d'une surface de vente ou d'une gamme de produits/services prenant en compte les dimensions financières et organisationnelles.  Oral : préconisations en termes d'aménagement.
<b>Manager une équipe</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Identifier et planifier les besoins en compétences</li><li>• Appliquer la législation du travail</li><li>• Développer son leadership et son efficacité personnelle</li><li>• Animer une réunion de travail</li><li>• Conduire des entretiens individuels</li><li>• Recruter un collaborateur</li><li>• Former son équipe</li></ul>	Etude de cas écrite de management.  Epreuve orale portant sur : l'animation d'une réunion ou la conduite d'un entretien.
<b>Anglais</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Communication commerciale orale et écrite.</li></ul>	
<b>Evaluation professionnelle</b>		Rapport Soutenance Evaluation de l'entreprise

ESCCI - 112018

Parc d'activités de la Forêt  
461, rue Henri Becquerel - 27091 Evreux Cedex 9  
02 32 28 70 50 - [escci.contact@normandie.cci.fr](mailto:escci.contact@normandie.cci.fr)

[www.escci.fr](http://www.escci.fr)



ESCCI, INCUBATEUR DE TALENTS

Ecole Supérieure

CCI PORTES DE NORMANDIE