

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

Infos et modalités d'inscription sur 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 Pro A
- Stagiaire formation continue
- Financement individuel

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.

RENTRÉE 2020 : le Bac+3 Responsable de la Distribution devient Bac+3 Responsable Opérationnel Retail

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, merchandiseurs, 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...

ESCCI 100% alternance

- **30 ans d'expertise**
- Spécialiste de la formation en alternance
- **120 formateurs** experts professionnels
- **17 diplômes** reconnus de Bac+2 à Bac+5
- **600 étudiants** formés par an
- **92% de réussite** aux examens
- **91% de placement** entreprise
- Un solide réseau d'entreprises partenaires
- La force d'un réseau d'anciens diplômés implantés en entreprise en France et à l'étranger.
- Des partenaires de renom : IAE Caen, CFPB, Normandie Aérospatiale, Sciences-U Lyon, CNAM Normandie, Négoventis, CCI France...

ESCCI, une école 4.0, mixant outils pédagogiques numériques à la pointe de la technologie, écoute et professionnalisme des équipes, suivi individuel des étudiants, méthodes pédagogiques innovantes, espaces co-working à thème et salles de cours traditionnelles, espaces restauration et détente, convivialité et esprit d'équipe, vie étudiante dynamisée par le BDE ESCCI.

Document non contractuel.

Programme détaillé et examen

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

Voir les méthodes pédagogiques, modalités d'évaluation, financement, accès handicap... : informations disponibles sur notre site internet.