

RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION

RD - Niveau II (BAC+3) Diplôme reconnu par l'Etat, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Période / Lieux

De septembre à juin
2 lieux possibles : La Garde et Saint-Raphaël

Objectifs

Responsable de rayon, Manager de rayon, Manager des ventes, Responsable du service clientèle, Chef de caisses.

Public

Jeunes ou adultes en alternance, salariés d'entreprise.

+ pédagogiques

En alternance, cette formation se déroule en partie en milieu professionnel, ce qui permet d'être rapidement opérationnel sur le terrain
Formation accessible par la V.A.E. et éligible au C.P.F.
Les enseignements sont assurés par des professionnels du secteur d'activité.

Admission

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III ou d'une expérience professionnelle significative dans le secteur. Admission sur dossier et entretiens, réussite aux tests.

Missions

Définir les missions de ses collaborateurs directs, les motiver autour d'objectifs fixés, coordonner, contrôler, sanctionner, gérer les conflits. Recruter ou participer au recrutement de son équipe, intégrer les nouvelles recrues. Mettre en place la stratégie commerciale définie par la direction, ce qui implique une relation transversale avec de nombreux services. Dans ce cadre, il est amené à fonctionner en « mode projet ».

Tarifs / Durée

Tarifs : Nous consulter.
532 heures

RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION

RMD – Niveau II (BAC+3) Diplôme reconnu par l'Etat, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser les 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
- Anglais

GERER ET ORGANISER LES SURFACES DE VENTE ET DE STOCKAGE

- 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 et prestataires de service
- Respecter les règles du droit commercial
- Respecter la législation d'un ERP (sécurité au travail)
- Gérer un litige client
- Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

MANAGER UNE EQUIPE

- Identifier et planifier les besoins en compétences
- Appliquer la législation du travail
- Recruter un collaborateur
- Développer son leadership et son efficacité personnelle
- Animer une réunion de travail
- Conduire des entretiens individuels
- Former son équipe

CONTROLES CONTINUS, ETUDES DE CAS, TRAINING ET SOUTENANCE FINALE

CONTACTS

CAPFORMA VAR OUEST
Campus de la Grande Tourrache
ZI Toulon Est
450 avenue François Arago
83130 La Garde
T. 04 94 22 81 40
capforma@var.cci.fr

CAPFORMA VAR EST
190 place Couillet – 83700 Saint-Raphaël
T. 04 94 82 16 30 – F. 04 94 82 16 31
capforma@var.cci.fr

www.capforma.fr