

Bachelor Responsable de la distribution

Réseau Negoventis - option stratégie digitale

CPF

DIPLOMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

A l'issue de la formation, le responsable de la distribution sera capable d'être l'interface entre la direction et son équipe. Il met en place la stratégie commerciale retenue par sa direction et développe des solutions e-commerce. Il définit les missions de ses collaborateurs directs et les motive autour d'objectifs fixés. Il coordonne et contrôle le travail réalisé. Son activité implique de nombreux contacts avec certains services transversaux (acheteurs / centrale d'achat, marchandiseurs, service des Ressources Humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, ...) au niveau de l'entreprise, au plan régional, voire national. Dans ce cadre, il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ».

Objectif(s) pédagogique(s)

Cette formation permet de gérer et assurer le développement commercial, de gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage, de manager une équipe, de concevoir une solution E-commerce

Programme

Compétence A – Gérer et assurer le développement commercial

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, intégrer le cross-canal, Elaborer un budget prévisionnel
Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise
Anglais : Etre opérationnel dans les situations professionnelles : vendre et conseiller les clients

Compétence B – Gérer 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, actions d'optimisation
Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services
Respecter les règles du droit commercial, respecter la législation d'un ERP
Gérer un litige client (réclamation client, vol, etc...), communiquer efficacement avec sa hiérarchie

Compétence C - Manager une équipe

Identifier et planifier les besoins en compétences
Développer son leadership et son efficacité personnelle
Animer une réunion de travail - Conduire des entretiens individuels
Recruter, former son équipe, appliquer la législation du travail

Option Stratégie digitale

Législation pour le web
Conception d'une solution e-commerce
Stratégie de communication digitale
Statistiques et mesures d'audience

Infos pratiques

Type de formation

Formation Alternance

Public cible

Tout public.

Durée

12 Mois dont 546 Heure(s) en centre 1274 Heure(s) en entreprise

Tarif(s)

Alternance : formation gratuite et rémunérée

Adresse

Brest - IFAC Campus des Métiers
465 rue de Kerlaurent,
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

<http://www.ifac-brest.fr/>

Contacts



BODENES Béatrice

02 29 00 60 21

beatrice.bodenes
@ifac-brest.fr



KOK Corinne

02 29 00 60 24

corinne.kok@ifac-brest.fr

Les plus

- Le cycle Bachelor Responsable de la distribution fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac 3 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme. Partout en France à travers 100 CCI et 130 centres de formation, NEGOVENTIS propose des formations tout au long de la vie, pour tous les publics : jeunes en alternance, salariés, demandeurs d'emploi.
- Le label bachelor des CCI est attribué à des formations reconnues par l'État accessibles après un bac +2. Ces formations sont mises en œuvre dans une école relevant d'une CCI, en général une école de commerce. Après un Bachelor des CCI, vous pouvez intégrer le monde du travail ou poursuivre vos études.



Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit pouvoir attester d'un diplôme ou titre de niveau III ou bac+2 validé ou de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution, et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Modalités de recrutement

Tests de positionnement et entretien de motivation.

➔ Niveau d'entrée : Niveau III (BAC+2) ↔ Niveau de sortie : Niveau II (BAC+3)

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

Le diplôme peut être obtenu en formation continue par blocs séparés, dans son intégralité (contrôle continu, rapport d'activité et soutenance, note attribuée par le professionnel qui suit le candidat en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences).

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Diplôme obtenu

Diplôme : Bachelor Responsable de la distribution

Modalités d'entrée

Tests et entretiens de motivation

Complément d'information

Code diplôme : 27365

Code CPF : Salarié: 248024, Demandeur d'emploi:

Code RNCP: 27365

Date et mise à jour des informations : 21/01/2019