

# Bachelor Responsable opérationnel retail

Réseau Negoventis

CPF

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION



## Objectif de formation

À 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, merchandisers, 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

### Compétences transversales : Etre acteur de la transformation digitale de l'Entreprise

Digitaliser une action commerciale en mode projet  
Déployer une stratégie digitale en Entreprise

## 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/>



## 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.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF.
- Accompagnement à la VAE - validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme.
- Aide à la recherche d'entreprise (coaching) / Mise en relation avec des entreprises (job dating).

## Les conditions d'admission

### Prérequis

Le candidat doit pouvoir attester d'un diplôme ou titre de niveau 5 (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.

→ Niveau d'entrée : BAC+2 → Niveau de sortie : BAC+3

### Modalités d'entrée

Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise.

### Modalités de recrutement

Etude du dossier de candidature. Tests de positionnement et entretien de motivation.

## Le parcours de formation

### Type de parcours

Présentiel

### Modalités d'évaluation

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés), et initiale (dans son intégralité). Le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers une note attribuée par le professionnel et la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance. Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans.

### 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 ...

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 02/03/2021

Intitulé : Responsable de la distribution

Code CPF : 248024

Code RNCP : 27365

## Contacts



**BODENES Béatrice**

beatrice.bodenest@ifac-brest.fr

IFAC Campus des Métiers - N° SIRET 13002293200086 - N° d'activité 53290897729  
465 rue de Kerlaurent, BP 30037, Guipavas - 29801 Brest cedex 9  
Tél. : 02 29 00 60 60 - ifac@ifac-brest.fr - http://www.ifac-brest.fr/



**KOK Corinne**

corinne.kok@ifac-brest.fr



CCI Formation  
Bretagne