COMMERCE
NÉGOCIATION

Sup de Vente
Révéler votre sens des affaires



BACHELOR RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION

Formation en alternance **gratuite* et rémunérée**

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Dans une grande ou moyenne surface alimentaire ou spécialisée, vous êtes engagé dans les actions de développement du magasin, garant de la politique commerciale et des valeurs de l'enseigne.
Commerçant dans l'âme, de très bon contact, vous êtes polyvalent et maîtrisez les rouages de l'entreprise.
Vous êtes l'interface entre les managers de rayon, les employés et la direction.
Vous maîtrisez les techniques de la distribution, vous êtes un manager et un gestionnaire efficace.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Manager de rayon
- Manager des ventes
- Responsable clientèle
- Chef de caisses
- Chef de département
- Chef d'agence commerciale
- Responsable univers
- Responsable adjoint de magasin
- Directeur de magasin

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le Responsable de la distribution exerce aussi bien son activité au sein d'unités commerciales sédentaires du commerce indépendant ou franchisé, qu'au sein d'établissements de la grande distribution alimentaire ou non alimentaire.
Il peut par ailleurs évoluer au sein d'entités de production (commerce de gros, surfaces d'expositions...), intégrant une activité commerciale sédentaire.

POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

Cette formation vise une réelle insertion professionnelle. La poursuite d'études est néanmoins envisageable.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt du dossier de candidature
- Réussite aux tests
- Entretien de motivation
- Etre titulaire d'un Bac +2 ou d'un titre de niveau III, à dominante commerciale (DUT TC / GACO /GEA, BTS MUC / NRC, ...)

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 1 an sur le mode de l'alternance :
- 2 jours école
- 3 jours entreprise

Negoventis
LES FORMATIONS DES CCI AUX MÉTIERS COMMERCIAUX
un réseau CCI DE FRANCE

LE DIPLÔME « Bachelor Responsable de la distribution » est un diplôme reconnu par l'Etat au niveau II (Bac +3). Il est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles et délivré par le réseau consulaire Negoventis.

Certification professionnelle code NSF 312p Gestion des échanges commerciaux, 312 Commerce, vente, de niveau II (Fr) et de niveau 6 (Eu), enregistré au RNCP par arrêté du 15 décembre 2016 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2016.

100% de réussite
aux examens 2016.

une école de la CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

TÉMOIGNAGE

Valentin BARBEZAT Promotion 2016

Après un Bac STMG option Mercatique, j'ai été admis à Sup de Vente en BTS Management des Unités Commerciales en apprentissage. Une fois diplômé, j'ai choisi d'intégrer la formation Responsable de la Distribution proposée par l'école pour approfondir mes connaissances, développer des compétences dans le leadership et dans le pilotage de projets. J'ai effectué cette formation également en alternance, ce qui permet de mettre en relation les notions étudiées en cours avec les missions en entreprises. Cela permet aussi de se responsabiliser davantage aussi bien dans la vie professionnelle que dans la vie privée. Je poursuis aujourd'hui mes études en Master Management Qualité et Relation Client toujours à Sup de Vente, en partenariat avec l'UVSQ.



Crédit photos : FX.Gutton-Angle/CCI Paris Ile-de-France • Edition Janvier 2017 - 9096-2016

PROGRAMME DE LA FORMATION

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
- Élaborer un plan d'action commercial
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

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
- 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, etc)
- Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

Manager une équipe

- 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 une équipe

EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIÉS EN ENTREPRISE DANS LE CADRE DE L'APPRENTISSAGE

- Décliner la stratégie commerciale de votre point de vente
- Animer votre équipe et affirmer votre leadership
- Organiser le travail de votre équipe
- Superviser l'atteinte des objectifs commerciaux
- Piloter un projet de développement commercial
- Favoriser les pratiques innovantes dans la distribution

PARMI NOS PARTENAIRES

ALINEA, AUCHAN, BUT, C&A, DARTY ET FILS, E.LECLERC, ETAM LINGERIE, GOLF SHOP 78, KFC, OR PASSION, YVES ROCHER

RECHERCHE D'ENTREPRISES

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Coaching individuel
- Mise en relation avec les partenaires de l'école

Contacts
Sandrine LOISIL Responsable de programme
sloisil@supdevente.fr
Relations entreprises : entreprise@supdevente.fr
Tél. : 01 39 10 78 78 • information@supdevente.fr

Sup de Vente
51, bd de la Paix
78100 Saint-Germain-en-Laye

supdevente.fr

(*) Le coût de la formation est pris en charge par des subventions du Conseil Régional et par la taxe d'apprentissage et autres versements d'entreprises.

l'Europe s'engage en Ile-de-France avec le FSE
UNION EUROPÉENNE
avec le soutien de îledeFrance