

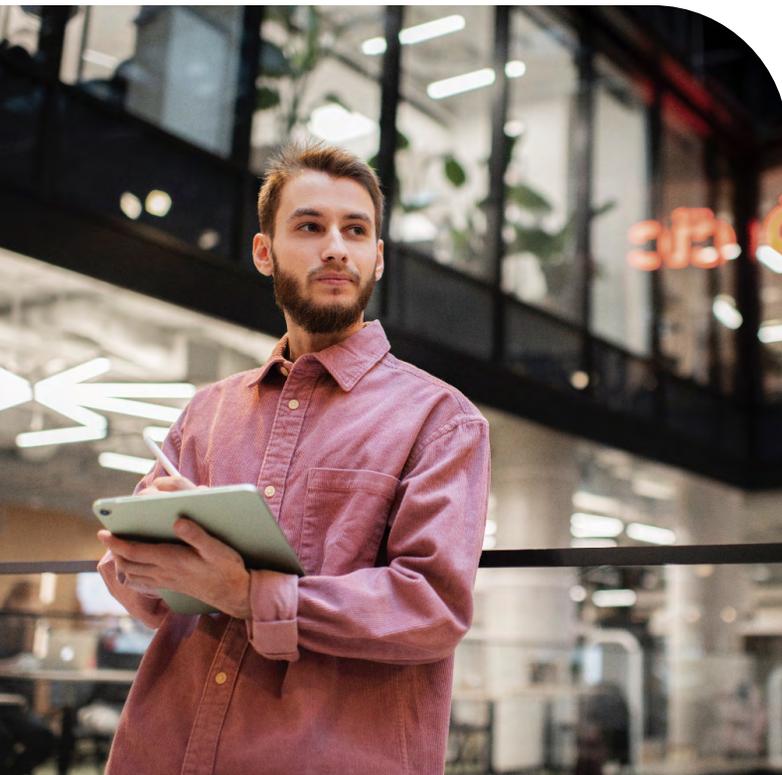
BACHELOR

NIVEAU 6

RESPONSABLE DE COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION

Titre RNCP 40675 : Responsable de Commerces et de la Distribution délivré par CCI France, réseau Negoventis

CAMPUS DE BORDEAUX



Une école
CCI BORDEAUX GIRONDE

EFFICACITÉ, LEADERSHIP, ET ORGANISATION

Selon la politique de l'enseigne, le Responsable de Commerces et de la Distribution gère un centre de profit sur les plans commercial, financier et humain.

A l'issue de la formation, il sera capable d'optimiser la surface de vente, d'animer la relation client, de garantir la performance financière de la surface de vente, de manager les équipes et gérer le personnel, le tout en tenant compte de la politique et de la stratégie de l'enseigne.

MÉTIERS VISÉS

- Adjoint(e) au responsable de magasin
- Chef(fe) de secteur
- Responsable d'un centre de profit
- Chef(fe) de rayon

PRÉREQUIS

- Niveau 5 validé dans les domaines de la vente, du commerce ou de la distribution ou niveau 5 validé et 6 mois d'expérience professionnelle dans ces mêmes secteurs, ou 3 ans d'expérience professionnelle dans ces mêmes secteurs.
- Demandeurs d'emploi / salariés / étudiants / particuliers et reconversion professionnelle

POSTULER

Inscription en ligne sur :

campusdulac.com



REPUBLIQUE FRANÇAISE
LE MINISTRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
ACTIVITÉS DE FORMATION - ACTIONS DE VIE - APPRENTISSAGE



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE



UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

FOCUS SUR :

- Veille et diagnostic commerciaux
- Elaboration des plans d'actions commerciales
- Pilotage des responsables des points de vente
- Développement et rentabilisation du réseau de vente
- Organisation d'évènements promotionnels

MODALITÉS :

- Alternance : 12 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Accessible en blocs de compétences et en VAE

LES + DE LA FORMATION

- Plateforme numérique permettant un travail individualisé en autonomie et adapté au rythme de chacun
- Travaux de groupe en mode projet et projet fil rouge cas réel d'entreprises partenaires
- Accompagnement aux examens
- Interventions de professionnels pour enrichir la culture économique et commerciale
- Sorties pédagogiques
- Master class et ateliers animés par des entreprises de la région
- Projets professionnels
- Mobilité post apprentissage
- **Challenge immersif** : concevez et lancez un magasin éphémère pour attirer, engager et fidéliser vos clients en un temps record.

RECRUTEMENT

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation
- Formation prise en charge à 100%

97.37% TAUX DE RÉUSSITE

* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.

PROGRAMME

BLOC 1 :

ELABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- Maîtriser les outils numériques pour la veille stratégique et l'analyse des attentes clients
- Identifier et mettre en œuvre des actions marketing et commerciales innovantes sur tous les canaux pour optimiser les ventes
- Développer un plan d'action commercial omnicanal avec des objectifs clairs et des outils de pilotage numériques
- Présenter et justifier le plan d'action à la hiérarchie pour obtenir les moyens nécessaires

BLOC 2 :

PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ D'UNE UNITÉ COMMERCIALE SUR SES CANAUX PHYSIQUES ET DIGITAUX

- Optimiser l'accueil client et le merchandising
- Gérer référencement, stocks et réassorts en ligne
- Analyser les fournisseurs et garantir la qualité
- Améliorer le parcours client pour une expérience exceptionnelle

BLOC 3 :

MANAGEMENT DES ÉQUIPES DE L'UNITÉ COMMERCIALE DANS UN CONTEXTE DE VENTE OMNICANAL

- Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement
- Développer une posture managériale adaptée, gérer les litiges et soutenir la professionnalisation
- Encadrer et animer son équipe
- Former les collaborateurs aux techniques de vente et réaliser les entretiens annuels
- Participer au recrutement (avec le service RH) pour identifier, sélectionner et faciliter l'intégration

AUTRES

- Journées professionnelles
- Évènements
- Préparation à la soutenance finale...