

Responsable Distribution

Réseau Négoventis

VOTRE FUTUR METIER :

- Management/gestion de rayon
- Management de département en grande distribution
- Management de magasin de détail
- Direction de magasin de grande distribution

Types de structures concernées :

Surface de vente commerce de détail à grande distribution.

Objectifs : aptitudes et compétences visées

- La formation est articulée autour des 3 blocs de compétences suivants :
 - Gérer et assurer le développement commercial,
 - Gérer et organiser les surfaces de vente et de destockage,
 - Manager une équipe.
- Le Responsable de la Distribution met en place la stratégie définie par sa Direction, ce qui implique une relation transversale avec de nombreux services (achats, service juridique, contrôle de gestion...),
- Il (elle) intervient au sein de surfaces de vente : magasins indépendants ou franchisés, grandes surfaces de la distribution spécialisées ou généralistes, grossistes..

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de définir la stratégie du magasin, de développer la performance économique du magasin en collaboration avec ses équipes, de coordonner l'animation commerciale et superviser l'exploitation.

Méthodes mobilisées, modalités d'évaluation :

Méthodes mobilisées : Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier.

Apports théoriques, ressources documentaires, pédagogie active, cas pratiques, mise en situation, accompagnement individualisé, salles informatiques.

Modalités d'évaluation :

La formation est validée par des contrôles continus et examens (mixant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas). Les candidats doivent présenter des dossiers professionnels construits sur la base d'activités menées en entreprise

Poursuite d'études :

L'insertion professionnelle est l'objectif 1er de cette formation. La poursuite d'études est toutefois envisageable vers une formation bac +5.

Accessibilité aux personnes porteuses de Handicap :

- Tous les sites sont accessibles
- Le parcours pédagogique peut être individualisé sur étude avec le référent handicap.

Lieux et contacts

Pôle Formation Nord - 0262 48 35 35 – 0262 48 35 05 cfanord@reunion.cci.fr

Pôle Formation Sud - 0262 96 96 96 – 0262 96 96 54 – cfasud@reunion.cci.fr

Informations complémentaires et indicateurs de résultats sur le site internet : www.reunion.cci.fr

NOTRE OFFRE DE FORMATION :

Public visé

Public éligible au contrat en alternance, demandeur d'emploi, salarié d'entreprise

Prérequis

- Justifier d'un diplôme de niveau 5 dans les domaines de la vente/commerce/distribution
- OU Justifier d'un diplôme de niveau 5 dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution,
- OU Justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution, ET satisfaire à l'entretien de motivation.

Validation de la formation

Diplôme reconnu par l'Etat, de niveau 6 (ex niv II), délivré par CCI France – Réseau Négoventis et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles "Responsable de la Distribution" Code RNCP : 27365
Validation par blocs de compétences, certification partielle possible.

Validation des acquis de l'expérience (VAE) :

Accessible sur dossier – L'organisme certificateur est CCI France - Accompagnement personnalisé possible sur devis

Durée et rythme d'alternance :

- **Durée du contrat :** 13 mois
- **Temps en entreprise :** 3 à 4 jours/semaine
- **Temps en centre :** 502 heures, soit 1 à 2 jours/semaine

Modalités et délai d'accès :

Modalités : Etude du dossier de candidature / Entretien de motivation

Date de démarrage : selon le calendrier disponible sur demande

Délai d'accès : selon validation du financeur

Inscription en ligne

portailpedagogique@reunion.cci.fr puis [lien espace candidature](#)



Tarifs

Apprentissage et professionnalisation : Formation gratuite pour l'apprenant et rémunérée cf réglementation.
Autres dispositifs et employeurs : nous consulter

Responsable Distribution Réseau Négoventis

PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

Bloc 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 l'omnicanal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

Bloc 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
- 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

Bloc C : 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 son équipe

POINTS FORTS :

Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise.

Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF.

Cette formation est dispensée avec toute l'expertise de la CCI Réunion : 5 sites de formation sur l'île, plus de 60 formations en alternance 80 % de réussite aux examens chaque année.