

Responsable de la Distribution

VOTRE FUTUR METIER

- Management/gestion de rayon
- Management de département en grande distribution
- Management de magasin de détail
- Direction de magasin de grande distribution
- Direction de petite ou moyenne entreprise

Type d'entreprise

Surface de vente commerce de détail à grande distribution.

Missions en entreprise

- Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- 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
- Négocier avec ses fournisseurs / prestataire de services
- Respecter la législation d'un ERP (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
- Animer une réunion de travail
- Conduire des entretiens individuels
- Recruter un collaborateur
- Former son équipe

CONTENU DE LA FORMATION

- Droit commercial
- Analyse sectorielle
- Négociation fournisseur
- Audit rayon
- Gestion commerciale
- Contrôle activité

DEROULEMENT DE LA FORMATION

Public

De 16 à 29 ans, éligible au contrat d'apprentissage, vérifiant au moins une des conditions :

- un diplôme de niveau III ou bac+2 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution
- un diplôme de niveau III ou bac+2 validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution,
- 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution, et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Validation

Diplôme Responsable de la Distribution, reconnu par l'Etat, de niveau II, délivré par CCI France – Réseau Négoventis et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles

Durée totale 550 heures

- 450 heures centre
- 100 heures E-Formation + Action de Formation en Situation de Travail

Début des cours en novembre, signature des contrats à partir d'Avout – Durée 1 an

Rythme d'alternance

1 jour par semaine + quelques semaines complètes de séminaires en centre, en moyenne

Modalités d'inscription

Etude du dossier d'inscription, tests de positionnement, entretien individuel de motivation.

Lieu et contact

Pôle Formation SUD

15 Route de la Balance 97410 SAINT PIERRE

0262 96 96 96 - cfasud@reunion.cci.fr

- Droit du travail
- Management innovation
- Innovation commerciale
- Marketing multicanal
- E-commerce
- Technique créativité

LE DISPOSITIF APPRENTISSAGE :

Le contrat d'apprentissage est un CDD avec une période d'essai de 45 jours.

L'apprenti bénéficie pleinement d'un statut de salarié et d'une rémunération selon son âge, en % du SMIC. Il est encadré par un maître d'apprentissage.

Nos conseillers apprentissage vous accompagnent dans vos démarches pour recruter un apprenti, pour plus d'informations :

POINT A CONTACT/INFO :

Tél : 0262 48 35 27

sapp@reunion.cci.fr