Ref. formation 202311202240

Responsable de Commerce et de la Distribution

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

SUD MANAGEMENT ENTREPRISES
Thierry MORALES
05.53.40.10.39
t.morales@sudmanagement.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans les métiers de la vente et du commerce. Réussir les tests et entretien de sélection. Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

La formation diplômante, BAC+3 Responsable de Commerce et de la Distribution (RCD), réalisée en alternance, a pour but de permettre aux salariés d'évoluer ou de se reconvertir afin d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice de responsabilités. Les objectifs pédagogiques sont de transmettre au futur Responsable de la Distribution l'ensemble des compétences : - Mettre en place la stratégie commerciale définie par sa direction, celle-ci impliquant une relation transversale avec de nombreux services (acheteurs/centrale d'achat, marchandiseurs, service RH, service juridique, contrôle de gestion, …). - Participer au développement des ventes de son enseigne et réaliser des actions marketing innovantes et digitalisées. - Définir les missions de ses collaborateurs directs et les motiver autour d'objectifs fixés par sa direction. - Coordonner et contrôler le travail réalisé, au besoin sanctionner et gérer les conflits. - Recruter ou participer au recrutement des membres de son équipe et être le garant de l'intégration des nouvelles recrues. - Participer et mettre en place des groupes de travail au sein de son entreprise

Contenu et modalités d'organisation

Bloc de compétences n°1 Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal Exercer une fonction de veille Analyser les comportements d'achat Identifier les actions marketing et commerciales innovantes à mettre potentiellement en œuvre sur les canaux physiques et digitaux Choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre sur les canaux physiques et digitaux Structurer le plan d'action commercial omnicanal à conduire Elaborer des outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie Bloc de compétences n° 2 Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux Organiser l'accueil de la clientèle dans les espaces de vente Vérifier la mise en œuvre des dispositions spécifiques permettant l'accueil des clients en situation de handicap Etablir l'aménagement physique du magasin et des espaces commerciaux Contrôler la présentation et la valorisation des produits/services dans les espaces de vente Organiser le référencement des produits accessibles à la vente en ligne Définir les modalités de mise à disposition, d'expédition et de transport des produits achetés en ligne Vérifier en continu le bon fonctionnement et l'ergonomie de l'espace de vente numérique de l'unité commerciale Superviser la réalisation des inventaires des marchandises Etablir les procédures à suivre Assurer le suivi de l'état des stocks de marchandises en temps réel Gérer les modalités de collaboration commerciale avec ses fournisseurs Faire évoluer son portefeuille de fournisseurs et le référencement des gammes de produits proposées au sein de l'unité commerciale Organiser la mise en place des actions de promotion et d'animation commerciales et extra-commerciales sur les canaux physiques et digitaux Vérifier la mise en œuvre des actions de promotion et d'animation commerciales et extra-commerciales sur les canaux physiques et digitaux Suivre le déroulement des actions de promotion et d'animation commerciales et extra-commerciales mises en place sur les canaux physiques et digitaux Evaluer le niveau de satisfaction de ses clients Analyser en continu

…

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** **Type de parcours** ***Non renseigné***

Validation(s) Visée(s)

Responsable de distribution omnicanale - *Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)*

Et après ?

Suite de parcours

Emploi ou poursuite de formation en Bac + 5 Mastère Manager de Business Unit

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00415081	du 02/09/2024 au 29/09/2025	Agen (47)	SUD MANAGEMENT		Non éligible	Contrat app
00524023	du 01/09/2025 au 30/09/2026	Agen (47)	SUD MANAGEMENT		Non éligible	Contrat app
00648828	du 01/09/2026 au 30/07/2027	Agen (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES		Non éligible	Contrat app