

# BACHELOR BAC +3

## RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION

(TITRE RNCP NIVEAU 6)



### LES OBJECTIFS

Le Responsable de la Distribution est garant de la mise en place de la politique commerciale. Il sait constituer son équipe, organiser le travail, fixer les objectifs et décliner son plan d'actions pour optimiser la rentabilité financière de son unité de vente. Attentif aux tendances du marché, il sait anticiper les besoins et encourage l'implication et la créativité de son équipe.



### CONTENU DE LA FORMATION

#### ► Enseignement professionnel :

##### **Bloc A : Gérer et assurer le développement commercial**

- Conduire un projet, assurer une veille de marché, créer des tableaux de bord, procéder à des enquêtes, exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale, élaborer un budget prévisionnel et un plan d'actions commerciales, intégrer l'omnicanal dans sa pratique...

##### **Bloc B : Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage**

- Optimiser la gestion des stocks, merchandising de gestion, merchandising de séduction, mettre en oeuvre des actions d'optimisation, gérer un litige client, négocier avec les fournisseurs, respecter les règles de droit commercial, communiquer efficacement avec sa hiérarchie...

##### **Bloc C : Manager une équipe**

- Identifier et planifier les besoins en compétence, appliquer la législation du travail, recruter un collaborateur, développer son leadership, animer une réunion de travail, conduire des entretiens individuels, former son équipe...

Anglais commercial

### DURÉE DE LA FORMATION

Formation : 1 an

Rythme : 3j/semaine en entreprise et 2j/semaine au Campus par an



## MODALITÉS D'ACCÈS

- Formation gratuite et rémunérée par l'employeur :
  - Sous contrat d'apprentissage aux moins de 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)
  - Sous contrat de professionnalisation sans limite d'âge
- Sous statut stagiaire de la formation professionnelle pour les salariés ou demandeurs d'emploi (tarifs et modalités : nous consulter)



## MISSIONS EN ENTREPRISE

Gestion d'un centre de profit :

- Animation d'équipe
- Gestion commerciale de l'unité de vente
- Participation aux décisions stratégiques



## PERSPECTIVES D'EMPLOI

Dès l'obtention du diplôme :

- Manager de rayon
- Manager de caisses
- Responsable de point de vente
- Chef des Ventes

Avec expérience :

- Responsable de secteur
- Responsable de centre de profit
- Directeur de point de vente



## PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un BAC +2 (BTS, DUT...) dans les domaines de la vente, du commerce et de la distribution



## MODALITÉS DE RECRUTEMENT

1. Pré-inscription sur le site du Campus
2. Entretien
3. Accompagnement
4. Signature du contrat
5. Inscription définitive au Campus



## CONTACT

Campus des Métiers et de l'Artisanat  
Pôle Activités Cugnot - 5-7, rue Joseph Cugnot  
37300 Joué-lès-Tours  
campus37@cma-cvl.fr  
Tel : 02 47 78 47 00

Retrouvez nous sur :  
[www.campusdesmetiers37.fr](http://www.campusdesmetiers37.fr)



## LES + DU CAMPUS

- 100% Alternance
- Plus grand CFA de la Région entièrement renové
- Plus de 40 ans d'existence (création en 1976)
- Mobilité Européenne et Internationale
- Nombreux espaces de vie pour les alternants
- Hébergement au cœur du Campus
- Équipements pédagogiques récents

