

## RD

# Responsable de la Distribution

Les + d'une formation  
en alternance :

- un cycle de formation d'1 an
- une formation diplômante de niveau II (Bac+3)
- une expérience professionnelle

### → UNE FORMATION POUR MENER DES MISSIONS CONCRETES

- Développer la veille marketing, technologique et acquérir des techniques créatives pour permettre d'innover et d'être force de proposition
- Apprendre et entreprendre autour de la résolution de cas concrets, de créations de projets : audits, plans d'actions, innovations,...

### → OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Engagé dans les actions de développement du point de vente, il est le garant de la mise en place et du respect de la politique commerciale en cohérence avec les valeurs de l'enseigne
- Interface entre la Direction et son équipe, et en tant qu'encadrant opérationnel, il doit constituer une équipe, organiser le travail, fixer les objectifs et décliner son plan d'actions en fonction de la stratégie commerciale et marketing

### → SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Grande distribution alimentaire ou non alimentaire
- Unités commerciales sédentaires du commerce indépendant ou franchisé

### → MÉTIERS VISÉS

- Responsable de magasin
- Responsable de secteur, d'univers
- Responsable de point de vente
- Responsable adjoint de magasin
- Directeur de magasin

### → PRÉ-REQUIS

- Titulaire d'un Bac+2 dans les métiers de la vente ou du commerce
- Ou niveau Bac+2 et justifier d'une expérience professionnelle significative dans le commerce ou la distribution d'un an minimum

# RD

## Responsable de la Distribution

### Les + de SUP'TG Niort

- un contact privilégié avec les entreprises du réseau CCI Deux-Sèvres
- une formation adaptée au monde du travail
- des formateurs expérimentés dont des professionnels
- une expérience de plus de 20 ans dans l'alternance

**SUP'TG**  
Niort

une école



### Renseignements et inscriptions

SUP' TG Niort - Nathalie MEBREK  
10, place du Temple - B.P. 90314  
79003 Niort Cedex  
05 49 28 79 66  
n.mebrek@cci79.com  
www.suptgniort.com  
www.facebook.fr/suptgniort

**Negoventis**  
LES FORMATIONS DES CCI  
AUX METIERS COMMERCIAUX

### → PARTICIPANTS

- Cette formation s'adresse aux salariés, salariés en contrat de professionnalisation, demandeurs d'emploi, personnes dans un dispositif VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

### → QUALITÉS REQUISES

- Sens des relations humaines
- Sens commercial
- Organisation
- Disponibilité
- Rigueur

### → PROGRAMME DE FORMATION

Le programme prend en compte 4 grands domaines d'activités constitués de 4 blocs de compétences à valider

#### 1) Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille de marché
- Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer PAC et budget prévisionnel
- Intégrer le cross canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

#### 2) Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage

- Optimiser la gestion des stocks
- Analyser ses ventes, son implantation et mettre en oeuvre des actions d'optimisation
- Négocier avec ses fournisseurs ou prestataires de services
- Respecter les règles du droit commercial et la législation d'un ERP
- Gérer un litige client
- Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

#### 3) Manager une équipe

- Identifier et planifier les besoins en compétences
- Appliquer la législation du travail
- Développer son leadership
- Animer une réunion de travail
- Conduire des entretiens individuels
- Recruter un collaborateur
- Former son équipe

#### 4) Développer des missions managériales en milieu professionnel

- Rapport d'activités professionnelles
- Soutenance, évaluation entreprise

### → RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine par mois à SUP'TG Niort et le reste en entreprise