

TITRE RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION

DIPLÔME NIVEAU 6

DURÉE	En centre : 490 h	TARIF	Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.
SITES	Laxou, Nancy, Lunéville, Longwy, Jœuf, Blénod-lès-Pont-à-Mousson	CONTACT	03 83 85 61 20 - cfa@eesc.fr
DATES	Dans le cadre des formations diplômantes validées par un titre reconnu RNCP : en fonction de la programmation de l'organisme.		

PRÉREQUIS

Présenter un diplôme de niveau 5 ou bac +2 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

ACCÈS

Dans le cadre des formations diplômantes validées par un titre reconnu RNCP : en fonction de la programmation de l'organisme

EFFECTIF

Dans le cadre des dispositifs de formation en alternance, les effectifs se situent entre 12 et 25 participants.

OBJECTIFS

- ▶ Le Manager de la distribution doit être en mesure d'effectuer une analyse pertinente de son marché.
- ▶ Il doit savoir anticiper les besoins en fonction des événements programmés et de la saisonnalité et doit pouvoir adapter les actions en tenant compte des évolutions de son chiffre d'affaires et des attentes des clients, professionnels ou particuliers.
- ▶ Il organise la ou les surfaces de vente dont il a la charge et il doit s'assurer que ses équipes maintiennent un approvisionnement permanent des produits afin que les clients puissent effectuer leur acte d'achat dans les meilleures conditions.
- ▶ En recherche constante d'amélioration et de productivité, il doit gérer la dimension administrative et s'assurer de l'optimisation de la rentabilité financière de son secteur.
- ▶ Il doit organiser et planifier l'activité de ses équipes, contrôler leur performance, et assurer une présence sur le terrain afin de gérer, au quotidien, les aléas pouvant survenir.

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE / BLOCS DE COMPÉTENCES

Bloc 1

- ▶ 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, élaborer un plan d'actions commerciales, élaborer un budget prévisionnel, intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale, prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise.

Bloc 2

- ▶ 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 3

- ▶ Manager une équipe, identifier et planifier les besoins en compétences, appliquer la législation du travail, recruter un collaborateur, développer son leadership et son efficacité personnelle, animer une réunion de travail, conduire des entretiens individuels, former son équipe.



PLATEAUX TECHNIQUES

- ▶ Des salles informatiques équipées de l'ensemble des logiciels (SAGE / CEGID) nécessaires à l'ap-

prentissage des techniques professionnelles et bénéficiant d'une connexion internet

SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- ▶ Le titulaire du Titre Negoventis Responsable du Développement Commercial peut, à l'issue de sa formation, poursuivre sa montée en qualification en intégrant une formation de Manager de Déve-

loppement d'Affaires à l'International ou Manager du marketing et de la performance commerciale de niveau Bac +5 ou favoriser son insertion professionnelle directe.

PUBLIC

- Cette formation est ouverte à tous les types de publics :
- ▶ Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi.
 - ▶ Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

- ▶ Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP.
- ▶ Étudiants.

ADMISSION

- ▶ Organisation de réunions d'informations collectives, présentation du dispositif.
- ▶ Évaluation de la maîtrise des compétences socle via un test de positionnement afin de valider l'entrée dans tout dispositif qualifiant.

- ▶ Analyse du parcours individuel (dernière classe fréquentée, diplômes validés...) suivie d'un entretien de motivation.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES MOBILISÉS

- ▶ La formation s'appuiera sur l'alternance d'apports théoriques, d'analyses de cas, de partages d'expérience et de réflexions collectives. Pédagogie active et participative, jeux de rôles, discussions, mises en situations professionnelles, simulations orales et études de cas pratiques.

- ▶ Organisation des enseignements selon un découpage progressif des connaissances. En fonction du statut du stagiaire, la formation se déroulera à temps plein ou à temps partiel et selon un mode 100 % présentiel, mixte ou à distance.

ENCADREMENT ET ÉQUIPES PÉDAGOGIQUES

- ▶ Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des professionnels reconnus dans leur métier, maîtrisant les compétences techniques des métiers visés par nos dispositifs de formation.
- ▶ Nos intervenants sont diplômés de l'enseignement supérieur dans les disciplines générales en capacité de mettre en place un suivi individualisé.

- ▶ Nos formateurs ont suivi des dispositifs de formation de formateurs spécialisés dans les techniques propres à l'insertion socioprofessionnelle.
- ▶ Nos équipes comptent également un référent en charge de la mobilité internationale ainsi qu'un référent handicap.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Après le positionnement et/ou l'entretien initial, des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises.

- ▶ Le cas échéant, le contrôle en cours de formation (CCF) et/ou les épreuves de certification finales viendront sanctionner le dispositif de formation.