

Vous souhaitez devenir **adjoint(e) de direction** ou **responsable d'un point de vente** ?

# BACHELOR OF BUSINESS® MANAGER DE LA DISTRIBUTION

Formation Bac+3 en alternance en 1 an

Après un Bac+2

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable d'Activité Commerciale et Marketing » enregistré au RNCP n° 38808, niveau 6 (EU).



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

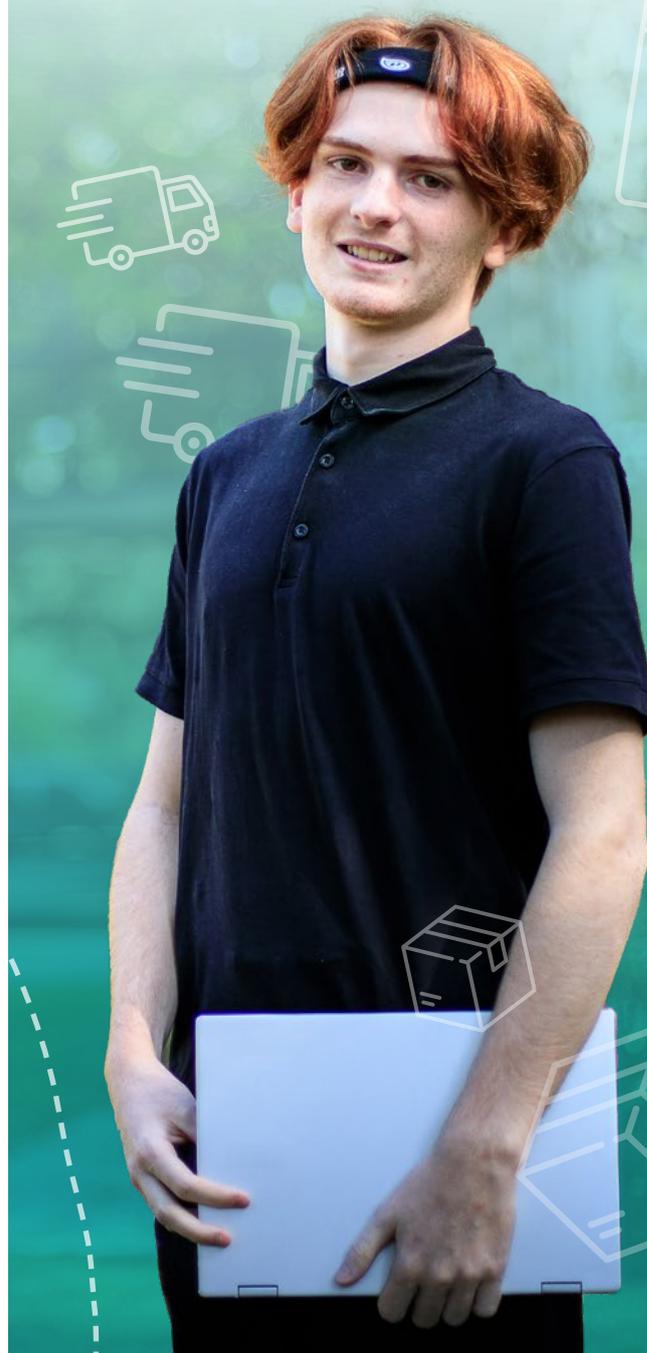
- ✓ Seconder un responsable d'enseigne de la distribution dans le développement de la relation avec la clientèle.
- ✓ Maîtriser les principales caractéristiques des enseignes de distribution, alimentaire ou spécialisée.
- ✓ Gérer et manager un centre de profit commercial en prenant en compte les spécificités des consommateurs.



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Définir une offre produit en prenant en compte les éléments concurrentiels.
- ✓ Gérer un projet en transversalité : management, plan d'actions commerciales et marketing, budget...
- ✓ Fixer les objectifs à atteindre par une équipe de vente.
- ✓ Créer et utiliser les outils d'aide de vente physique.
- ✓ Être garant de l'amélioration continue du point de vente : circulation, publicité sur lieu de vente, mise en avant...





## Programme

### Gérer et optimiser la gestion financière et juridique de l'entreprise

- Droits et obligations des contrats de distribution
- Moyens de paiement et tenue de caisse
- Droit commercial
- Droit du travail
- Outils de gestion

### Détecter, développer et superviser les projets d'affaires à entreprendre

- Analyse et interprétation statistiques
- Calculs commerciaux
- Conduite et Gestion de projet
- Performance commerciale
- Hygiène et sécurité

### Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et/ou marketing

- Négociation Achat / Fournisseur
- Vente omnicanale
- Gestion des stocks et approvisionnement
- Management d'équipe
- Pratiques informatiques
- Vente et relation client

### Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client

- Études et veilles de marché
- Diagnostic marketing et commercial
- Merchandising
- Marketing direct et relationnel
- Promotion des ventes

### Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing

- Efficacité personnelle
- Savoir être en entreprise
- Communication interne
- Gestion de crise
- English negotiation / Business english
- Administration des Ressources Humaines
- Rapport d'activités professionnelles
- Projet de développement commercial



## Modalités d'accès

*pré-requis pour intégrer la formation*

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Modalités d'évaluation

- Épreuves certificatives orales et écrites
- Contrôle continu
- Mémoire et soutenance opérationnelle de fin d'année



## Durée de la formation

- 525 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

- Chef de Rayon
- Chef de Département
- Adjoint de Direction
- Acheteur
- Responsable d'Approvisionnement
- Responsable de secteur
- Promoteur des ventes
- Administrateur des ventes



## Poursuite d'étude

Mastère « Manager en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie Commerciale »

Mastère « Management, Marketing Digital et E-business »

Mastère « Manager en Développement Durable »