



BACHELOR OF BUSINESS[®] « MÉTIERS DE LA DISTRIBUTION »

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié Responsable Commercial et Marketing enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6(EU)

Formation Bac +3 en alternance
Après un Bac ou un Bac +2

LES OBJECTIFS

- ✓ Seconder un responsable d'une enseigne de la distribution dans le développement de la relation avec la clientèle
- ✓ Maîtriser les principales caractéristiques des enseignes de distribution, alimentaire ou spécialisée et les spécificités des consommateurs en vue de manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial

LES DÉBOUCHÉS

- ✓ Chef de rayon, chef de département
- ✓ Adjoint de Direction
- ✓ Responsable/Directeur de magasin
- ✓ Acheteur
- ✓ Responsable d'approvisionnement

85%
de placement

83%
de réussite



APRÈS UN BAC +3

Bac +5 (post Bac +3 en 2 ans)

- MSC Management & Stratégie Commerciale
- MSC Management & Stratégie Digitale
- MSC Management & Stratégie Patrimoine Financier et Immobilier

APRÈS UN BAC +2

Bac +3 (post Bac +2 en 1 an)

Bachelor of Business spécialisations :

- Banque Assurance
- **Métiers de la Distribution**
- Business Development
- Commerce Transport et Logistique
- Management du Sport

APRÈS UN BAC

Bac +3 (post Bac)

Bachelor of Business « Commerce & Marketing » spécialisations en 3ème année

VOTRE ENVOL COMMENCE ICI !



PRÉ-REQUIS - MODALITÉS D'ACCÈS

- ✓ Être titulaire d'un diplôme Bac+2 (BTS NRC, BTS MUC, DUT TC, ...)
- ✓ Pré-sélection : dossier, tests et entretien de type professionnel.
- ✓ Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- ✓ Nombre de places : entre 8 (minimum) et 20 (maximum).



DURÉE DE LA FORMATION

- ✓ 609 heures de formation* (année de spécialisation)
- ✓ 1 session par an
- ✓ Reentrée en septembre

* durée indicative, ajustable en fonction des besoins et des personnes

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

METTRE EN OEUVRE ET PILOTER LA POLITIQUE COMMERCIALE ET MARKETING

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

MANAGER ET ANIMER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET/OU MARKETING

- Efficacité personnelle
- Savoir être en entreprise
- Communication interne
- Gestion de crise

DÉTECTER, DÉVELOPPER ET SUPERVISER LES PROJETS D'AFFAIRES À ENTREPRENDRE

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

DÉPLOYER UNE STRATÉGIE DE GESTION ET DE FIDÉLISATION DE LA RELATION CLIENT

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

- English negotiation / Business english
- Administration des ressources humaines
- Rapport d'activités professionnelles
- Projet de développement commercial



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Partiels
- Rapport d'activités professionnelles
- Mémoire de recherches appliquées

En partenariat avec



UNE ÉCOLE DU GROUPE IGS



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours magistraux, travaux dirigés, études de cas
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



Vos contacts personnalisés :

Inscription :
Mickaël CHOPARD
m.chopard@esmp.fr

03 85 37 75 27

Accompagnement :
Marie BUELLET
m.buellet@esmp.fr

03 85 37 75 27 - 06 13 65 08 60

Nous contacter
esmp@esmp.fr
www.esmp.fr

03 85 37 75 27



ÉCOLE SUPÉRIEURE