



ÉCOLE SUPÉRIEURE  
DES AILES POUR VOTRE AVENIR



## BACHELOR OF BUSINESS<sup>®</sup> 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 en 1 an | Après 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



## POURSUITE D'ÉTUDES

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

- Titre niv.7 Mastère Management & Stratégie Digitale
- Titre niv.7 Mastère Management & Stratégie Commerciale

**VOTRE ENVOL  
COMMENCE ICI !**

## MODALITÉS D'ACCÈS

- ✓ 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 de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- ✓ Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum).

## DURÉE DE LA FORMATION

- ✓ 560 heures de formation\* (année de spécialisation)
- ✓ 1 session par an
- ✓ Rentrée 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
- English negotiation / Business english
- Administration des ressources humaines
- Rapport d'activités professionnelles
- Projet de développement commercial

### 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



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Évaluations finales
- Projet de développement commercial et marketing avec soutenance orale



En partenariat avec



## 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

Nous contacter



1 cours Moreau 71000 Mâcon  
esmp@esmp.fr - 03 85 37 75 27

