

CONDITIONS pour postuler

- Etudiant/Salarié : Titulaire d'un BTS ou d'un diplôme équivalent homologué de niveau V **OU** niveau bac+2 avec 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine d'activité
- Parcours VAE : Expérience d'un an significative dans le domaine d'activité
- Satisfaire aux épreuves de sélection

Comment CANDIDATER ?

Contactez-nous au 05.53.35.72.72 ou par email à contact@ecoles.dordogne.cci.fr

Un lien sera fourni vers un formulaire de candidature.

Complétez-le en indiquant les souhaits de formation

Débouchés professionnels

- Responsable de magasin ▪ Responsable adjoint de magasin
- Chef de rayon ▪ Chef de secteur
- Chef de département ▪ Manager des ventes
- Créateur d'entreprise...

ecoles.dordogne.cci.fr



Les écoles



APPRENTISSAGE | FORMATION INITIALE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR | FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle
12, avenue Henry Deluc
24750 Boulazac-Isle-Manoire
T. 05 53 35 72 72
contact@ecoles.dordogne.cci.fr



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !

Les écoles



BAC+3 Responsable Opérationnel Retail



Des formations



1 an

MANAGEMENT



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
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

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 oeuvre 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 du travail)
- Gérer les litiges clients (réclamation client, vol...)
- Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

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

OBJECTIFS de la formation

- Décliner la stratégie commerciale de son point de vente
- Manager et affirmer son leadership au quotidien dans la distribution
- Piloter un projet et favoriser les pratiques innovantes

Le PUBLIC

- Alternant (de 16 à 30 ans) sous contrat d'apprentissage (530h de formation sur 1 an) ou professionnalisation
- Apprenti en situation de handicap : pas de limite d'âge
- Parcours VAE : 20h d'accompagnement sur 10 mois (nous consulter)
- Tout public en Formation Continue Exécutive : Salarié ou demandeur d'emploi (nous consulter)

QUEL TYPE de structure ?

Toute organisation commerciale – artisanale, commerciale, industrielle, de gros et de distribution – proposant une offre de produits et/ou de services.

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée
- Diplôme du Réseau CCI France Négoventis : niveau VI (bac+3) inscrit au RNCP
- 1 an
- Début de la formation à l'École : septembre

Le PROFIL

- Sens des responsabilités
- Écoute
- Curiosité
- Autonomie
- Dynamisme
- Adaptabilité
- Sens de la communication et de la relation client

Au PROGRAMME...

- Gérer et assurer le développement commercial : mix marketing, cross-canal et plans d'actions
- Gestion et organisation des surfaces de vente et de stockage : merchandising, négociation avec les fournisseurs
- Management d'équipe : recrutement, formation, leadership