

CONDITIONS pour postuler

- Justifier d'un BTS ou autre diplôme de niveau 5 (V) dans les domaines de la vente, commerce ou distribution
OU être titulaire d'un BTS ou diplôme de niveau 5 de tout autre domaine pro **et** justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente, commerce ou distribution
OU Justifier de 3 années d'expérience professionnelle en vente, commerce ou distribution.
- Parcours VAE : Expérience d'un an significative dans le domaine d'activité
- Satisfaire aux épreuves de sélection

Comment CANDIDATER ?

Pré-inscription
en ligne auprès
des écoles :



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



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !



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



Les écoles



CCI DORDOGNE

BAC+3 Responsable de commerces et de la distribution



Des formations



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1 an

RNCP 40675

MANAGEMENT



DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE D'UNE UNITÉ DE VENTE

- Analyser son marché
- Définir un plan d'action commercial
- Définir la présentation de l'offre et sa mise à disposition
- Optimiser l'expérience client
- Suivre et piloter la performance commerciale

PILOTER UNE UNITÉ DE VENTE SUR LES PLANS ADMINISTRATIF, LOGISTIQUE ET FINANCIER

- Veiller à la sécurité et l'accessibilité de l'espace de vente
- Gérer la relation fournisseurs
- Gérer et optimiser les stocks
- Analyser les résultats d'activité
- Réaliser le reporting de l'activité

MANAGER LES ÉQUIPES DE L'UNITÉ DE VENTE DANS UN CONTEXTE DE VENTE MULTICANALE

- Recruter et intégrer des collaborateurs
- Organiser le travail et le planning de l'équipe
- Animer et manager son équipe

OBJECTIFS de la formation

Le Responsable de distribution omnicanale est garant des résultats d'un rayon, d'un univers, d'une boutique dont la taille peut varier en fonction des enseignes.

Il est amené à manager une équipe de taille variable, à développer des actions commerciales afin de contribuer au développement du chiffre d'affaires de l'enseigne et ce, en autonomie, en accord avec son N+1 et la stratégie commerciale de l'entreprise.

Le PUBLIC

- Apprenti / sous contrat d'apprentissage : être âgé de 16 à 29 ans (possibilité à partir de 15 ans après une classe de 3ème). Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Alternant / sous contrat de professionnalisation : être âgé de 18 à 25 ans (plus de 26 ans, nous consulter).
- Parcours VAE : contactez la plateforme vae.gouv.fr
- Tout public en Formation Continue Exécutive : parcours individualisé, salarié, demandeur d'emploi, CPF,... (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 et rémunérée sur 1 an.
- Diplôme du Réseau CCI France / Négoventis: titre reconnu par l'État à niveau VI (Bac+3) inscrit au RNCP N° 40675.
- 448 heures règlementaires de formation
- 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...

- Développer la performance commerciale d'une unité de vente
- Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier
- Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

COÛT de la formation

- Formation gratuite et rémunérée en alternance.
- Coût de matériel scolaire courant à prévoir
- Port obligatoire d'une tenue spécifique "écoles"
- Cotisation association AGIS : 5 € /an
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Etudiante et de Campus du CROUS)