

TITRE CERTIFIÉ

Responsable de la Distribution

Niveau BAC +3 (Niveau 6) · Titre inscrit au RNCP* (code 21365)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de ce titre est de former un collaborateur capable de prendre en charge la responsabilité d'un point de vente, de décliner la stratégie commerciale de ce dernier en plans d'actions, de manager et d'affirmer son leadership au quotidien.

Aptitudes à l'emploi · Détermination – Persévérance – Grande capacité de travail en équipe – Dynamisme – Autonomie – Aptitudes managériales et communicationnelles.

Compétences · Décliner la stratégie commerciale de son point de vente en plan d'actions

- Exercer une fonction de veille sur son secteur et sur la concurrence
- Mettre en œuvre des enquêtes auprès des clients afin d'évaluer leur satisfaction
- Définir et structurer le plan des actions opérationnelles à mener afin de contribuer au développement des ventes
- Organiser la mise en place et suivre le déroulé des actions opérationnelles

Compétences · Manager une équipe et affirmer son leadership au quotidien dans la distribution

- Analyse des besoins en personnels & collaboration lors des recrutements de candidats
- Organisation du travail, des plannings et détermination des tâches de chacun
- Gérer les litiges pouvant survenir en trouvant des solutions adaptées

Compétences · Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage

- Analyse des ventes
- Vérification de la conformité des actions et des animations promotionnelles
- Réalisation d'inventaires, construction de procédures à suivre pour la gestion et les commandes



PRÉ-REQUIS

- Être âgé de **16 à 29 ans** révolus*
- Être au moins titulaire d'un diplôme de niveau **BAC +2** dans le **domaine de la vente, du commerce et/ou de la distribution**

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.

Passerelles

Si tu disposes d'un diplôme de niveau BAC +2 et d'une expérience de 6 mois dans le domaine de la vente, tu pourras également accéder à cette formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez nos référents H+ :

Diane BERLUCCHI - referenthandicap@ifir.fr

MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation. Le recrutement s'organise à partir du mois de février par le **dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site** : www.ifir.fr/candidature-en-ligne

CONTACT

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Sandrine CAILLET-ROUSSET · 04 78 77 35 84 · scaillet-rousset@ifir.fr

FORMATION

Dates de démarrage et de fin de la formation

Septembre 2023 – Aout 2024

Durée

1 an en alternance sous contrat d'apprentissage (469H de formation)

Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.

Rythme d'alternance

1 semaine en formation et 3 semaines en entreprise

Lieux de formation possibles

- EKLYA – Écully (69), Saint-Etienne (42)

Coût de formation

Formation financée par les OPCO*. **Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés.**

*OPCO : Opérateurs de compétences

DÉBOUCHÉS

Poursuite d'études

- **Master (niveau BAC +5)** : Management Stratégique de la Distribution ou Animation et Développement de réseaux d'enseignes (EKLYA & IAE Lyon) .

Équivalences

Ce diplôme est reconnu par l'Etat comme un niveau BAC +3 : Titre Certifié niveau 6 (Bac +3) inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Emplois accessibles

- **Divers secteurs** : magasins de vente sédentaire (indépendants ou franchisés), grandes surfaces de la distribution spécialisée ou grandes surfaces généralistes, grossistes, alimentation, etc.
- **Postes** : responsable de rayon, responsable de la distribution, manager de rayon ou des ventes, responsable du service clientèle ou chef des caisses, etc.

Que fait le titulaire de cette formation ?

Le titulaire du Titre Certifié Responsable de la Distribution met en œuvre et assure la coordination de la politique commerciale de l'entreprise dans laquelle il exerce son activité professionnelle. Il participe au développement de l'activité et de la performance de l'entreprise sur un plan économique en encadrant ses collaborateurs directs, en définissant leurs missions ainsi que leurs objectifs et en gérant les conflits rencontrés.

TITRE CERTIFIÉ

Responsable de la Distribution

Niveau BAC +3 (Niveau 6) · Titre inscrit au RNCP* (code 21365)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MÉTHODES MOBILISÉES



- Formation dispensée en présentiel et en distanciel si nécessaire (COVID – 19)
- Accompagnement tout au long du parcours de l'apprenti : ateliers de techniques de recherche d'emploi, visites d'entreprise, aide à la recherche d'alternance, témoignages, etc.
- Infrastructures modernes et équipées : salles de cours équipées, amphithéâtres, salle de Learning Lab, studio télé, Fab Lab, Incubateur, espace de co-working,

LA VALEUR AJOUTÉE D'EKLYA

Notre établissement partenaire EKLYA dispose d'un campus de 5000m² à Ecully offrant toutes les conditions d'une qualité de vie et de travail idéale : facilité d'accès en transports, espace de détente, cafétéria, etc.



L'établissement est certifié H+ et accessible aux personnes en situation de handicap.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	MODE	POINTS
BLOC A – Gérer et assurer le développement commercial MA1 Conduire un projet MA2 Assurer une veille du marché MA3 Créer des tableaux de bord et analyser dzs indicateurs MA5 Elaborer un plan d'actions commerciales MA6 Elaborer un budget prévisionnel MA7 Intégrer l'omnicanal dans sa pratique commerciale MA8 Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise *MA = Modules	Écrit (dossier)	200 pts
BLOC B – Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage MB1 Optimiser la gestion des stocks MB2 Analyser ses ventes : merchandising de gestion MB3 Analyser son implant-tation : merchandi-sing de séduction MB4 Mettre en oeuvre des actions d'optimisa-tion MB5 Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services MB6 Respecter les règles du droit commercial MB7 Respecter la législation d'un ERP MB8 Gérer un litige client (réclamation client, vol, etc..) MB9 Communiquer efficacement avec sa hiérarchie *MB = Modules	Écrit (dossier + 45 min. d'oral dont 30 min. de préparation)	250 pts
BLOC C – Manager une équipe MC1 Identifier et planifier les besoins en compétences MC2 Appliquer la législation du travail MC3 Recruter un collaborateur MC4 Développer son leadership et son efficacité personnelle MC5 Animer une réunion de travail MC6 Conduire des entretiens individuels MC7 Former son équipe *MC = Modules	Écrit (étude de cas de 3H) Oral (45 min. dont 30 min. de préparation)	250 pts
ÉVALUATION PROFESSIONNELLE		300 pts
TOTAL		1000 pts

TITRE CERTIFIÉ

Responsable de la Distribution

Niveau BAC +3 (Niveau 6) · Titre inscrit au RNCP* (code 21365)

Blocs de compétences

La validation du diplôme peut être partielle par bloc d'enseignement (modules) ou totale. La certification est obtenue à minimum 500 points sur 1 000 points, sous réserve d'obtenir les valeurs minimales suivantes :

- BLOC A : 80 pts (moyenne de 8/20)
- BLOC B : 100 pts (moyenne de 8/20)
- BLOC C : 100 pts (moyenne de 8/20)
- ÉVALUATION PROFESSIONNELLE : 150 pts (moyenne de 10/20)

Validation totale de la certification

La certification totale est délivrée si le/la candidat-e obtient 10 de moyenne générale avec une note d'évaluation professionnelle d'au moins 10/20 (150 points) sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 4 blocs (note éliminatoire).

Validation partielle de la certification

- Dans l'hypothèse où le/la candidat-e obtient une moyenne générale égale ou supérieure à 10 mais une note inférieure à 8/20 (note éliminatoire) dans un ou plusieurs blocs, il/elle conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il/elle a obtenu la moyenne, soit 10/20.
- Dans l'hypothèse où le/la candidat-e n'obtient pas 10 de moyenne générale, il/elle n'obtient donc pas la certification totale, mais il/elle conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il/elle a obtenu la moyenne, soit 10/20.