



Ecole Française  
des Affaires

# Diplôme Bac+3 en Commerce et Distribution

## Responsable de la Distribution

Diplôme reconnu par l'Etat français - Formation du Réseau NEGOVENTIS

Le/La titulaire du diplôme « Responsable de la Distribution » définit les missions de ses collaborateurs directs et les motive autour d'objectifs fixés ; il/elle coordonne et contrôle le travail réalisé. Il/Elle recrute ou participe activement au recrutement des membres de son équipe et est le garant de l'intégration des nouvelles recrues.

Intégrée à la hiérarchie intermédiaire d'une entité commerciale, le/la Responsable de la Distribution met en place la stratégie commerciale définie par sa direction, celle-ci implique une relation transversale avec de nombreux services (acheteurs / centrale d'achat, marchandiseurs, service des Ressources Humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, ...). Dans ce cadre, il/elle est amené(e) à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ».

À l'issue de cette formation et en partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) de Seine-et-Marne, ce diplôme est délivré par le réseau NEGOVENTIS de CCI France.

### Certification

**Diplôme reconnu par l'Etat français, certifié de niveau II (Bac+3) par la Commission Nationale de la Certification Professionnelle (CNCP) française.**

### Métiers

- Responsable de rayon
- Chef de rayon
- Manager des ventes
- Responsable du service clientèle
- Chef de département
- Chef de secteur
- Responsable de magasin
- Directeur de magasin

### Programme/compétences

Le référentiel du diplôme du « Responsable de la Distribution » est composé de 3 blocs de compétences et de la prise en compte d'une pratique professionnelle.

#### Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille de marché
- Créer des tableaux de bord et analyse 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 et son implantation
- Mettre en œuvre les actions d'optimisation
- Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services
- Respecter les règles du droit commercial
- Respecter la législation d'un ERP
- Gérer un litige client
- Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

#### Manager une équipe

- Identifier et planifier les besoins en compétences
- Appliquer la législation du travail
- Développer son leadership et son efficacité personnelle
- Animer une réunion de travail
- Conduire des entretiens individuels
- Recruter un collaborateur
- Former son équipe

## Organisation

- Formation par alternance en 1 an, organisée sur 2 semestres d'études
- Rythme d'alternance : 3 week-ends sur 4 en moyenne
- Début de la formation : octobre

## Evaluation

- Contrôle continu
- Partiels à la fin de chaque semestre
- Etudes de cas et dossiers à produire
- Rapports et soutenances de la période en entreprise

## Admission

- Titulaire d'un diplôme Bac+2 (BTS, DUT, deuxième année de Licence) ou d'un titre certifié par l'Etat français de niveau III
- Admission sur étude du dossier de candidature et entretien de motivation
- Avoir une activité professionnelle (emploi ou stage) dans les trois mois suivants l'inscription
- L'Ecole Française des Affaires dispose d'un Service de Relations Entreprises pour faciliter l'accès à l'emploi de ses étudiants.

## Recruteurs

