DISTRIMANAGER BAC + 3

Responsable de Centre de profit en Distribution Niveau II

Option : Aménagement de l'habitat et de son environnement GSS Equipement de la Maison

630 h

12 mois

Niveau II

Aucun frais d'inscription
Aucun frais de scolarité

OBJECTIFS

Le titulaire du Titre RNCP de Niveau II Responsable Centre de profit en Aménagement de l'Habitat et son Environnement a pour perspective de prendre la responsabilité commerciale et managériale de tout ou partie d'une unité commerciale en grande surface spécialisée d'équipement de la maison.

Les métiers visés sont très diversifiés, les principales appellations sont :

- manageur de rayon, responsable de rayon, responsable de site, responsable de secteur, chef des ventes, chef de marché, superviseur, etc.

PRÉ-REQUIS

Diplôme ou titre de niveau III

QUALITÉS

Adaptation

Organisation

Autonomie

Initiative

Esprit d'équipe

Sens de l'écoute des "besoins client"

Programme

Responsable de centre de profit en distribution Niveau II

Option : Aménagement de l'habitat et de son environnement GSS Equipement de la Maison

MANAGER SON EQUIPE

140 Heures

Coef. 10 - Étude de cas

Coef. 20 - Diag RH écrit/oral

Module 1 : Optimiser et organiser le travail

a-Gérer son temps, planifier son activité et respectant les échéances et les priorités.

b-Maîtriser la législation du travail

c-Planifier, répartir, organiser et optimiser le travail

Module 2 : Recruter, former et évaluer son équipe

a-Connaître la GPEC et la politique RSE de l'enseigne

b-Savoir recruter des collaborateurs

c-Savoir former du personnel et bâtir le plan de formation pour son équipe

d-Maîtriser les différents entretiens individuels

e-Savoir identifier et prévenir les risques psycho-sociaux

f-Connaître les métiers opérationnels et fonctionnels en distribution

Module 3 : Animer et motiver son équipe

a-Construire son identité managériale

b-Maîtriser les techniques d'animation d'équipe

c-Savoir organiser et mener les différents types de réunion

d-Acquérir les notions de gestion de conflits

e-Maîtriser les techniques de communication

f-Comprendre la base de l'organisation sociale et les nouvelles tendances

DEVELOPPER SA PRATIQUE DU COMMERCE

Module 4 : Optimiser la stratégie commerciale de son entreprise

a-Connaître le panorama de la distribution

b-Comprendre et analyser les politiques commerciales

c-Comprendre et analyser l'environnement commercial de son centre de profit

d-Connaître les nouvelles formes de commerce

Programme

Responsable de centre de profit en distribution Niveau II

Option : Aménagement de l'habitat et de son environnement GSS Equipement de la Maison

DEVELOPPER SA PRATIQUE DU COMMERCE

147 Heures

Coef. 10 - Diagnostic écrit/oral

Coef. 20 - Conduite d'une animation ou évènement commercial

Module 5 : Savoir adapter son offre et accroître la fidélisation client

a-Comprendre les tendances de consommation

b-Mettre en valeur son offre

c-Savoir détecter les besoins de ses clients et leurs évolutions

Module 6 : Intensifier la relation client

a-Mieux communiquer en face à face

b-Savoir faire face aux situations délicates (litiges, insatisfactions, agressivité)

c-Distinguer satisfaction et fidélisation client

d-Mettre en place des actions ou évènements commerciaux en respectant la réglementation

Module 7 : Professionnaliser et négocier les achats

a-Construire sa stratégie d'achat

b-Préparer sa négociation pour réaliser ses objectifs

Module 8 : Anglais commercial

a-Anglais appliqué à l'environnement commercial

GERER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE

84 Heures

Coef. 10 - Diagnostic écrit/oral

Coef. 10 - Etude de cas

Module 9 : Gérer la performance économique et les flux commerciaux

a-Acquérir les notions de base de la gestion commerciale

b-Identifier les indicateurs en lien avec le chiffre d'affaires

c-Identifier les principales causes agissant sur le chiffre d'affaires

d-Apprendre à gérer des stocks

Module 10 : Piloter son activité et gérer la performance économique

a-Comprendre et analyser un compte d'exploitation

b-Savoir exploiter les indicateurs économiques

c-Savoir déterminer des objectifs précis et mesurables

d-Différencier les notions de productivité et de frais de personnel

e-Proposer des actions correctrices pour améliorer les performances économiques

Programme

Responsable de centre de profit en distribution Niveau II

Option : Aménagement de l'habitat et de son environnement GSS Equipement de la Maison

MAITRISER LES SPECIFICITES PRODUITS/ MARCHE

91 Heures

Coef. 10 - Diagnostic écrit/oral de presse

Coef. 10 - Ecrit

Module 11 : Maîtriser la veille documentaire et règlementaire sur les produits/marchés

a-Connaître le marché, ses acteurs, son évolution

b-Maîtriser et suivre les exigences RSE en vigueur pour les produits/marchés

c-Savoir identifier les critères de qualité des produits du marché

Module 12 : Savoir appliquer la réglementation en tenant compte des spécificités techniques

a-Connaître les techniques et/ou technologies des produits/marché

b-Maîtriser la réglementation

c-Savoir garantir la qualité des produits en préservant la sécurité des clients

MANAGER UN PROJET D'OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE

98 Heures

Coef. 40 - Audit de rayon

Coef. 60 - Mémoire professionnel

Module 13 : Audit de rayon

a-Définir les critères de performance de son centre de profit

b-Concevoir un outil d'audit et de diagnostic

c-Diagnostiquer la performance de son centre de profit

Module 14 : Méthodologie et conduite de projet

a-Maîtriser les outils de conduite de projet

b-Savoir utiliser les TIC

c-Maîtriser les outils de résolution de problèmes

d-Accompagner le changement dans l'entreprise

DYNAMIQUE DE FORMATION

70 Heures

-Accueil, intégration et positionnement

-Jurys

-Examen final

-Bilan de fin de formation

-Analyse de pratiques commerciales à l'étranger

NOMBRE D'HEURES TOTAL : 630