DISTRICOM FORMATION

MANAGER COMMERCE RETAIL

Stratégie - Distribution - Management - Digital

581 H
12 MOIS
14 h/semaine FORMATION
21 h/Semaine ENTREPRISE

PRÉREQUIS

Titulaire d'un BAC +2 ou certification de niveau 5 validée
Le cas échéant avoir obtenu l'accord d'entrée en formation dans le cadre d'une procédure de VAPP et avoir suivi la formation conforme au référentiel d'emploi, d'activité et de compétences de la certification

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Votre référent handicap
Raphaël ROPARS
0690.52.10.11

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage
Contrat de Professionnalisation
CPF - Pôle Emploi
Transition Pro…

LIEU DE FORMATION

DISTRICOM FORMATION
Immeuble de la Palmeraie
Jarry - 97 122 BAIE-MAHAULT
0590 25.32.43
www.districomformation .com

CONTACT

contact.districomformation@gmail.com

Certification professionnelle
NIVEAU 6 (Bac +3/4)

Le Manager Commerce Retail occupe un poste polyvalent. Il pilote l'activité du magasin, ou du rayon, à ce titre, est responsable des performances et économiques du point de vente, du secteur ou du rayon. Responsable du fonctionnement et des résultats de son équipe , il manage efficacement, développe les performances de son périmètre dont il est le garant. Il met en place et supervise les opérations commerciales visant à promouvoir l'image de son enseigne qu'il représente. Il pilote les opérations de communication digitale et la fidélisation de ses clients en respectant la stratégie de son enseigne Il motive ses collaborateurs par son leadership managérial, optimise les ressources et vise le développement de son chiffre d'affaires et de sa marge

QUALITÉS REQUISES

Aimer les défis et les challenges
Aimer la vente et le commerce
Aimer le contact client
Animé(e) par la culture du chiffre
Intéressé(e) par la veille et les tendances du marché
Faire preuve de dynamisme et d'opiniâtreté
Conscient des enjeux de la communication et du marketing digital

Certification professionnelle inscrite au RNCP par arrêté en date du 24/10/2022 sous l'intitulé Certification « Manager Commerce Retail » - Niveau 6 (Bac +3/4) NSF 312 (Commerce, Vente) - Code RNCP N°37005 sur décision de France Compétences
Certificateur : DISTRICOM FORMATION sous l'autorité de CARREL FORMATION CONTINUE

CARREL
La confiance, ça s'apprend !

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1
OPTIMISER L'ORGANISATION ET LA GESTION D'UN ESPACE DE VENTE
133 H

- Module 1 - Brand Content, Content marketing, Animations commerciales
- Module 2 - Merchandising
- Module 3 - Obligations, Hygiène et Sécurité
- Module 4 - Achats & Approvisionnements
- Module 5 - Logistique, Supply Chain
- Module 6 - Stocks, Économie Circulaire

BLOC 2
DÉVELOPPER UNE CULTURE DE LA PERSONNALISATION CLIENT POUR LE FIDÉLISER
98H

- Module 7 - Démarche *« Custom Centric »*
- Module 8 - Digitalisation du point de vente
- Module 9 - Attractivité du point de vente
- Module 10 - Relation Client *(Fidélisation & Clienteling)*
- Module 11 - Service Client

BLOC 3
ANIMER ET MANAGER UNE ÉQUIPE POUR GARANTIR LA PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE
98 H

- Module 12 - Coach de vente
- Module 13 - Animation d'équipe
- Module 14 - Recrutement
- Module 15 - Développement des compétences
- Module 16 - Fidélisation des salariés & Indicateurs sociaux

BLOC 4
METTRE EN OEUVRE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET INITIER DES PROJETS
105 H

- Module 17 - Veille stratégique et concurrentielle
- Module 18 - Indicateurs comptables et calculs commerciaux
- Module 19 - Gestion de projet
- Module 20 - Community Manager
- Module 21 - Responsabilité Sociétale des entreprises (RSE)
- Module 22 - Règlement de la distribution et Urbanisme commercial

APPROCHES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

Approche pédagogique active par les compétences professionnelles
Animations face-à-face présentiel et distanciel
Pédagogie active et innovante alternant théories, exercices pratiques, mises en situation professionnelle et jeux d'entreprise (business game)
Plateforme pédagogique et collaborative (www.districomformation.fr)
Écrans interactives et connexion Internet haut débit
Accompagnements et suivis individualisés sur l'ensemble du parcours
Équipe pédagogique composée de professionnels du commerce et de la distribution

MODALITÉS DE CERTIFICATION

Livret 1 - Mises en situation professionnelles pour chaque bloc
Livret 2 - Accompagnement Professionnel Individuel
Livret 3 - Le livret d'employabilité (projet professionnel)

POURSUITE D'ÉTUDES

Possibilité de suivre un cursus pour obtenir un master professionnel 1/2 de niveau 7 en management, commerce, Management des affaires...

DISTRICOM FORMATION

PERSPECTIVES D'EMPLOI

RESPONSABLE DE MAGASIN
DIRECTEUR DE MAGASIN
CHEF DE RAYON
CHEF DE SECTEUR
CHEZ DE DÉPARTEMENT
CRÉATEUR D'ENTREPRISE
...