

# FORMATION « RESPONSABLE-MANAGER DE LA DISTRIBUTION »



1 an de spécialisation en alternance pour :

- Renforcer son leadership
- Piloter des projets de développement
- Libérer sa créativité



## Les atouts de la formation

Une formation en alternance spécialisée en management qui vous prépare à assumer, dès la sortie de formation, un poste à responsabilités.



## De nombreux débouchés

Une formation commanditée par les professionnels de la distribution et en partenariat avec des enseignes nationales.



## Les métiers préparés

- Responsable de magasin indépendant ou franchisé
- Responsable adjoint / Responsable de secteur ou de département dans une enseigne de moyenne surface généraliste ou spécialisée
- Manager de rayon évolutif / Responsable de secteur ou de département dans la grande distribution généraliste ou spécialisée



## Un accélérateur de carrière

Cette formation répond à une demande croissante des professionnels du secteur en quête de potentiels évolutifs possédant un bac+3, rapidement opérationnels à des postes à responsabilité.



## La force d'un réseau

La formation Responsable-Manager de la Distribution est proposée par le réseau national Negoventis qui compte plus de 80 centres de formation en France et Outre-Mer. Cette formation est portée par l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie.





## La formation en centre : 455 H soit 25% du temps

Animée par une équipe de professionnels, la formation Responsable-Manager de la Distribution s'articule autour de quatre thématiques de compétences de management opérationnel :

- Décliner la stratégie commerciale de son entreprise en plan d'actions
- Manager au quotidien l'activité commerciale d'un point de vente
- Piloter un projet de développement commercial dans la distribution
- Renforcer son leadership et favoriser l'innovation commerciale



## Le contenu de la formation :

### COMMERCIALE

- Marketing de la distribution
- Marketing de l'innovation dans la distribution
- Négociation Fournisseurs
- Audit de Rayon

### FINANCIERE

- Gestion commerciale
- Elaboration de tableaux de bord
- Contrôle de l'activité et analyse de la performance
- Gestion de projets : aspects budgétaires

### JURIDIQUE

- Droit commercial
- Relations collectives du travail
- Droit disciplinaire et risque prud'homal
- Cadre juridique de l'innovation

### MANAGERIALE

- Gestion des ressources humaines
- Recrutement
- Planification de l'activité
- Organisation et outils d'organisation
- Mesures correctives
- Faire évoluer son équipe
- Conduite d'entretien d'évaluation
- Management d'un groupe projet
- Management de l'innovation
- Gestion de projet : méthodologie

### TRANSVERSALE

- Développement personnel
- Techniques de créativité et outils de l'innovation
- Outils et techniques de communication
- Langue étrangère



## La formation en entreprise : 1365 H soit 75% du temps

Les acquis sont directement mis en pratique en entreprise dans le cadre de 3 grandes missions qui correspondent à trois périodes longues en entreprise.

**Mission 1 :** Décembre / Janvier – 7 semaines

Objectif : Elaborer un plan d'action commerciale

**Mission 2 :** Mars / Avril – 6 semaines

Objectif : Mettre en place des actions correctives

**Mission 3 :** Juillet à septembre – 15 semaines

Objectif : Manager tout ou partie d'un centre de profit commercial





## Dépôt du dossier de candidature

Les dossiers de candidature doivent être déposés 15 jours avant le début de la formation (01 octobre).



## Modalités de sélection

Analyse du dossier de candidature + entretien individuel de motivation et de positionnement



## Conditions d'admission

- **Avoir moins de 26 ans**, ou être demandeur d'emploi de 26 ans et plus
- Soit être **titulaire d'un bac+2** ou d'une **certification de niveau III** minimum
  - > dans les domaines de la vente/commerce/distribution et pouvoir attester d'une première expérience dans le commerce ou la distribution (CDD, job d'été, alternance, stages, temps partiel...)
  - > dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en commerce/distribution
- Soit **justifier d'un niveau BAC+2** exclusivement dans les domaines de la vente / commerce/distribution couplé d'une expérience professionnelle minimale d'1 an en commerce/distribution (hors préparation d'une certification en alternance).
- Soit **justifier d'un niveau IV (bac) et d'une expérience significative** (2 ans minimum) en commerce ou distribution. (hors alternance)

L'intégration dans la formation « Manager de la Distribution » est conditionnée à la présentation des diplômes nécessaires et des justificatifs des expériences professionnelles requises, et à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise d'accueil du commerce et de la distribution.



## Pièces à joindre

- Photocopie de la carte d'identité ou du livret de famille ou du passeport (datée et signée par le candidat)
- Copie du relevé de notes de terminale ou du baccalauréat pour les candidats devant justifier d'un niveau IV
- Copie des diplômes obtenus pour les candidats titulaire d'un Bac+2
- Certificat de travail, attestation de stages ou tous autres documents pouvant attester d'une expérience professionnelle dans le commerce et la distribution
- Lettre de motivation manuscrite + Curriculum Vitae
- 3 photos d'identité récentes (portant votre nom au dos) dont une à coller sur le dossier de candidature

**Les pièces à joindre au dossier ne pourront être rendues au candidat.  
Tout dossier de candidature incomplet ne pourra être pris en compte**





## LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION



### Nature et durée du contrat

Contrat de 12 mois comprenant une période de professionnalisation.



### Rémunération minimale

Titulaire d'un Bac pro, titre ou diplôme professionnel de même niveau :

Moins de 21 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
65 % du SMIC	80 % du SMIC	100 % du SMIC ou 85% du minimum conventionnel si plus favorable



### Exonération

Ce contrat ouvre droit pour l'employeur à des réductions de charges dites « réductions Fillon ». De plus, le salarié n'est pas comptabilisé dans l'effectif de l'entreprise.

Dispositions particulières pour les groupements d'employeurs – Nous consulter.



### Formalités "entreprise"

- Conclusion d'une convention avec l'organisme de formation.
- Déclaration unique d'embauche auprès de l'URSSAF avant le début du contrat.
- Visite médicale d'embauche auprès du médecin du travail.
- Transmission du dossier à l'OPCA et à la DDTEFP pour accord et enregistrement.

## CONTACT

Christian GIRI – [christian.giri@loiret.cci.fr](mailto:christian.giri@loiret.cci.fr)

CFSA CCI 45 - NEGOVENTIS

17 boulevard de Châteaudun - 45000 ORLÉANS

Tél. : 02 38 77 89 00 - Fax : 02 38 54 27 18

Mail : [negoventis@cfsa-cci45.org](mailto:negoventis@cfsa-cci45.org)

Web : [www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)