

Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise
- Anglais : Etre opérationnel dans les situations professionnelles : vendre et conseiller les clients
- Maîtriser les outils de travail courants (téléphone, correspondance commerciale...)

Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage

- Optimiser la gestion des stocks
- Analyser ses ventes : merchandising de gestion
- Analyser son implantation : merchandising de séduction
- Mettre en œuvre des actions d'optimisation
- Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services
- Respecter les règles du droit commercial
- Respecter la législation d'un ERP (cf. sécurité au travail)
- Gérer un litige client (réclamation client, vol, etc...)
- 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.e collaborateur.rice
- Former son équipe

Option Webmarketing

- Elaborer une stratégie Marketing digital
- Définir des stratégies et solutions marketing : référencement
- Animer le site web
- Optimiser ses campagnes webmarketing
- Intégrer les terminaux mobiles dans les démarches webmarketing
- Analyser les performances de la campagne
- Comprendre les médias sociaux
- Animer sa communauté

Durée

Contrat ou période de professionnalisation de **476h** réparties sur un an, avec une alternance d'une semaine par mois en formation



Bachelor Responsable de la distribution

➤ Option web marketing possible

Formation professionnelle en alternance - **Bac + 3**

Missions

Le/la Responsable de la distribution définit les missions de ses collaborateur.rice.s direct.e.s et les motive autour d'objectifs fixés. Il/elle coordonne et contrôle le travail réalisé. Intégr.e à la hiérarchie intermédiaire d'une entité commerciale, il/elle met en place la stratégie commerciale définie par sa direction, ce qui implique une relation transversale avec de nombreux services (centrale d'achats, marchandiseurs, service RH, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, etc.). Il/elle intervient au sein de surfaces de vente sédentaires (magasins indépendants ou franchisés, grandes surfaces de la distribution spécialisée ou généraliste, grossistes)

Validation

Diplôme reconnu par l'État, enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles de **niveau II (bac +3)**



Bachelor Responsable de la distribution

Admission

Soit :

- un diplôme de niveau III ou bac+2 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution
- un diplôme de niveau III ou bac+2 validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution
- 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution,

et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

Public concerné

→ Formation accessible :

- aux jeunes de 16 à 25 ans révolus
- aux demandeur.se.s d'emploi âgé.e.s de 26 ans et plus
- aux salarié.e.s d'entreprise

Statut

- contrat ou période de professionnalisation
- d'autres statuts et financements sont possibles. [Nous contacter](#)

Contacts

Corinne Kok

Conseillère formation et relations entreprises
02 29 00 60 24 / 06 33 39 53 06

Béatrice Bodénès

Conseillère formation et relations entreprises
02 29 00 60 21 / 06 71 99 67 38

Eric Hartereau

Coordinateur administratif
02 29 00 60 20

Courriel : negoventis@ifac-brest.fr

Responsable Sup'Ifac

Agnès de Cibon

02 29 00 60 27

Sup'Ifac - Campus des métiers

465 rue de Kerlaurent - BP 30037 Guipavas

29801 Brest cedex 9

Sites :

www.ifac-brest.fr
www.negoventis.cci.fr

Retrouvez-nous sur



Supifac Brest

Negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX