

# Marketing & Management de la Grande Distribution

Bac<sup>+3</sup>

RECONNU  
PAR L'ÉTAT  
NIVEAU II

Seconder un responsable d'une enseigne de la grande distribution dans le développement de la relation avec la clientèle.

Maîtriser les principales caractéristiques de la grande distribution et les spécificités des consommateurs en vue de manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial.

## TAILLE ET SECTEUR D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :

La fonction peut s'exercer dans toute enseigne de la grande distribution, alimentaire ou spécialisée, de toute nature et de toute dimension. La personne participera au développement de la politique commerciale, elle sera source de proposition et sera capable



NIVEAU BAC +2  
MINIMUM

## VOTRE PROFIL

- Faculté d'écoute, de dialogue et de contact
- Dynamisme
- Sens de l'économie
- Esprit d'initiative

## VOTRE PROGRAMME

Durée de la formation : 1 an

- Marketing opérationnel et stratégique
  - > Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie adaptée.
- Grande Distribution
  - > Manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial ou de participer aux décisions mercatique des enseignes à dominance alimentaire ou spécialisées de toute nature et de toute dimension
- Communication stratégique et opérationnelle
  - > Mettre en oeuvre une stratégie de communication et gérer un budget.
- Législation et Gestion des Ressources Humaines
  - > Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail.
- Techniques de Vente / Simulation de vente
  - > Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.

- Management et recrutement de l'équipe de vente
  - > Maîtriser les techniques d'organisation, de management et de motivation d'une équipe de vente.
  - > Maîtriser le recrutement d'une équipe commerciale.
- Marketing digital
  - > Créer, administrer et utiliser un site internet.
- Communication et Management
  - > Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.
- Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale
  - > Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.
- Droit
  - > Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession.

- Diagnostic analytique et commercial
  - > Pouvoir analyser et améliorer la situation de l'entreprise sur son marché.
- Anglais
  - > Savoir exercer sa profession aussi en anglais.
- Réseaux sociaux
  - > Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.
- Conduite de projet
  - > Accompagnement individualisé pour la mise en oeuvre du contenu du projet et du mémoire.

CHAMBÉRY | ANNECY | ANNEMASSE | LYON

  
**ECORIS**  
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

www.ecoris.com

